



BTS
-CCST-
CODE RNCP : 35801

Conseil et commercialisation de solutions techniques



Pré-requis

Être titulaire d'un BAC professionnel,
technologique ou scientifique
Avoir entre 15 et 29 ans révolus*



Modalités & délais d'accès

Dépôt du dossier d'inscription complet
(inscription sur le site internet de l'établissement)
+ vœu sur Parcoursup

Admissibilité par l'établissement selon le
calendrier de Parcoursup

L'admission définitive sera soumise à la signature
d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise

Rentrée : fin août /début septembre ou dans les
15 jours suivants la signature du contrat



Type de contrat

*Contrat d'apprentissage (15-29 ans révolus)
Contrat de professionnalisation selon profil ou
pour les plus de 30 ans



Coût pour l'apprenant

Formation gratuite et rémunérée
(selon la réglementation en vigueur)



Durée de la formation

2 ans



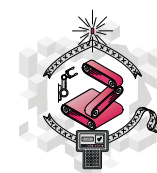
Organisation

Les alternances (entreprise/centre de
formation) sont en moyenne de 2 semaines



Présence au centre pour le parcours complet en 2 ans

Enseignements généraux292 h
Enseignements professionnels986 h
Accompagnement personnalisé73 h



Le métier

Le/la titulaire du BTS CCST, Conseil et commercialisation de solutions techniques, vend des biens et services qui nécessitent une double compétence commerciale et technique pour adapter l'offre aux attentes d'une clientèle. Il/elle élabore, présente et négocie une solution technique durable, personnalisée et créatrice de valeur. Il/elle assure l'interface entre l'entreprise et ses marchés et entre les différents services de l'entreprise. Il/elle gère et développe ses activités dans le cadre d'une politique commerciale à laquelle il contribue.

Cet emploi relève de la fonction commerciale-vente essentiellement dans un environnement « B to B ».

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le/la futur(e) titulaire du diplôme BTS CCST sera capable de :

- ✓ Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales : préparer une négociation technique et commerciale, conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation. Gérer le risque affaire et le risque client
- ✓ Mettre en œuvre l'entretien de vente technico-commercial. Assurer le suivi d'une affaire
- ✓ Manager l'activité technico-commerciale : recruter et former des collaborateurs. Animer un réseau. Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client
- ✓ Développer la clientèle et la relation client : préparer, conduire et évaluer une action de prospection. Participer à la définition et à la valorisation de l'offre. Créer et développer une relation client durable
- ✓ Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale : réaliser une veille concurrentielle et sectorielle. Analyser les besoins d'un secteur / d'un segment cible
- ✓ Appréhender et réaliser un message écrit



Les atouts du Pôle formation

Un accompagnement personnalisé

Vous cherchez une formation ou un métier, découvrez nos diplômes et les métiers de l'industrie avec nos chargés de sourcing. Ces derniers vous accompagnent dans l'élaboration de votre projet d'orientation.

Vous êtes collégien, lycéen, étudiant et vous souhaitez suivre une formation en apprentissage. Dès votre inscription, un conseiller emploi formation (CEF) vous aide à rechercher des entreprises et préparer les entretiens d'embauche (CV, lettre de motivation, candidatures, relances, entretiens).

Une expérience professionnelle acquise

Un accompagnement individuel tout au long de la formation

Des formateurs techniques issus du monde industriel

Des équipements de formation et des outils pédagogiques de hautes technologies

Possibilité de présentation et préparation des alternants aux Olympiades des Métiers et aux Meilleurs Apprentis de France

Possibilité d'hébergement et restauration sur place ou à proximité

Permanence d'une assistante sociale

Le Pôle formation Centre-Val de Loire est engagé dans l'accueil des personnes en situation de handicap. Vous souhaitez des informations ? Contactez notre référente handicap : referent.handicap@poleformation-uimmcvdl.fr

Nous rencontrer

Sur les forums et les salons, présentation des métiers de l'industrie dans les établissements scolaires, lors de nos portes ouvertes. Consultez notre site internet et nos réseaux sociaux !

Matières enseignées

Culture générale et expression, anglais, conception et négociation, management, développement clientèle, expertise technico-commerciale, environnement économique et juridique

Modalités pédagogiques et suivi de formation

- Modalités pédagogiques et suivi de formation
- Positionnement et évaluation des acquis à l'entrée de la formation
- Cours magistraux, TD et TP et accompagnement personnalisés
- Formateurs d'enseignements techniques expérimentés
- Formateurs d'enseignement général
- En présentiel privilégié et distanciel si besoin
- Suivi cahier de textes et notes sur YPAREO
- Livret de suivi CFA/Entreprise
- Conseils de formation et bulletin semestriel
- Rencontres tuteur/formateur en entreprise

Projet à élaborer

En seconde année, réalisation d'un projet en entreprise

Outils pédagogiques

- Salles de cours dédiées
- Plateaux techniques en lien avec la spécialité technico-commerciale
- Salle de cours avec équipements informatiques (pour les apprentissages professionnels et enseignements généraux)

Modalités d'évaluation

Les connaissances et/ou capacités professionnelles de l'apprenant sont évaluées tout au long de la formation par l'équipe pédagogique. Les modalités d'examen respectent le règlement d'examen et sont organisées en cours de formation (CCF) et/ou à l'occasion d'épreuves ponctuelles. Le diplôme sera obtenu après validation de l'ensemble des compétences.

Taux de réussite

Consulter la fiche internet sur www.cfai-centre.fr

Validation à l'issue de la formation

Diplôme national Brevet de Technicien Supérieur Conseil et commercialisation de solutions techniques (niveau 5)

Débouchés professionnels

Le/la titulaire du diplôme BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques exerce des activités d'attaché commercial, chef des ventes, technico-commercial, responsable SAV.

Poursuite d'études

Envisageable en licence professionnelle dans le domaine commercial ou marketing, achats, management.



PÔLE FORMATION UIMM
CFA de l'Industrie Centre-Val de Loire

74, rue nationale - 45380 LA CHAPELLE-SAINT-MESMIN
recrutement@poleformation-uimmcvdl.fr



Inscription en ligne sur notre site

CFAI-CENTRE.FR
02 38 22 00 88

