

FICHE FORMATION

BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques)

Objectifs :

Le BTS CCST - BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques forme des commerciaux à compétences techniques.

Plusieurs fonctions essentielles caractérisent leur activité :

- Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales,
- Management de l'activité technico-commerciale,
- Développement de clientèle et de la relation client,
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale.

Ce cursus en deux ans vous permet d'obtenir une double compétence. Il comprend un enseignement industriel et un enseignement commercial.

Le BTS CCST - BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques propose des spécialités industrielles de référence dans les domaines suivants : produits et solutions pour la construction, matériels industriels, énergie, contrôle et conditionnement, matériaux souples pour l'industrie et l'habillement.

Une fois diplômé, vous pouvez **exercer votre activité dans une entreprise industrielle ou commerciale** et débiter en tant que négociateur vente, ou technico-commercial itinérant ou sédentaire.

Après quelques années d'expérience vous pouvez accéder à un poste à responsabilité en tant que chargé de clientèle, responsable d'achats, responsable grand compte...

Le BTS CCST - BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques est un diplôme bac+2, de niveau 5, qui délivre 120 crédits ECTS. Cette formation peut se préparer dans divers établissements comme des lycées publics, privés sous-contrat et hors contrat, des C.F.A (Centres de Formation d'Apprentis), des écoles de commerce et de management...

Ce BTS s'adresse à des profils divers et peut être suivi en initial, en alternance, à distance, ou en CIF (Congé Individuel de Formation).

Prérequis :

- Signer un contrat d'apprentissage ou Pour un contrat d'apprentissage : avoir entre 16 et 29 ans révolus
- Etre titulaire de l'un des diplômes suivants :
 - Baccalauréat Général
 - Baccalauréat technologique (STI2D, STMG, etc....)
 - Baccalauréat Professionnel (MCV, ARED, etc...)

Aptitudes :

- Connaissances en technologie industrielles
- Connaissances en management des entreprises et à leur environnement économique et juridique
- Aisance pour les relations commerciales
- Capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- Animation commerciale
- Fidélisation clientèle

Compétences :

- Aisance relationnelle
- Sens des responsabilités
- Esprit d'équipe
- Sens de l'organisation
- Autonomie
- Excellente présentation
- Résistance physique et morale

Disciplines étudiées :

DOMAINE PROFESSIONNEL :

- Culture économique, juridique et managériale
- Conception et négociation de solutions technico-commerciales
- Management de l'activité technico-commerciale
- Développement de clientèle et de la relation client
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

DOMAINES GÉNÉRAUX :

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Langue vivante étrangère 2 (facultatif)

Méthodes mobilisées :

CCF et / ou ponctuel

Modalités d'évaluation :

Évaluations en Centre de Formation et en entreprise
Passage de l'examen à l'issue de la formation

Accessibilité :

Tous publics.

Délais d'accès :

Rentrée de septembre à décembre.