

BTS CCST

CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES



Après quelles études ?

- Bac Général
- Bacs Technologiques STIDD ou STMG
- Bacs Professionnels Industriels ou Commerciaux

Pourquoi cette formation ?

Pour acquérir en 2 ans, un diplôme et des compétences reconnus par le milieu professionnel avec des possibilités de poursuites d'études.

Le technicien Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques, conseille et vend des solutions qui requièrent la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques. Expert de la relation client, il est capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques et assure l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs.

Formation en
ALTERNANCE
possible

Que ferai-je en BTS ?

Disciplines	Année	
	1ère	2ème
Culture générale & expression	2h	2h
Langue vivante 1 - Anglais	3h	3h
Langue vivante 2 (facultative) - Espagnol	1h	1h
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
Conception et négociation de solutions technico-commerciales	4h	4h
Management de l'activité technico-commerciale	4h	4h
Développement de clientèle et de la relation client	5h	4h
Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciales	9h	6h
Travail en autonomie	2h	2h
STAGES	16 semaines	

Je deviendrai spécialiste :

- en prospection et développement de clientèle B2B
- en présentation de la solution technique et fidélisation de la clientèle
- en connaissance du produit (caractéristiques, performances, conditions d'utilisation)

Avec quels moyens ?

Un groupe de 15 étudiants,
3 salles dédiées avec équipements informatiques,
Un réseau d'entreprises partenaires qui facilite la recherche de stages,
Un atelier d'aide au développement personnel et à la communication par le théâtre,
Des interventions de professionnels (management d'une équipe commerciale, négociation, etc.),
Un stage en milieu professionnel de 16 semaines réparties sur l'ensemble de la formation,
Un atelier CV et lettre de motivation.

Mises en situation



Et après ?

Insertion professionnelle en tant que technico-commercial itinérant ou sédentaire, attaché commercial, chargé de clientèle et d'affaire pouvant évoluer vers responsable «grands comptes», chef des ventes et responsable d'agence.

Une poursuite d'étude est possible en licences professionnelles du domaine commercial ou technico-commercial, en licence L3 Économie - Gestion, AES, IAE ainsi qu'en écoles supérieures de commerce et de gestion.

