



GESTION, MANAGEMENT,
COMMERCIALISATION,
COMMUNICATION



Contact : 05 55 12 31 31

Site(s) de formation

- Lycée Georges Cabanis - **Brive-la-Gaillarde**

Certificateur : MINISTRE DE
L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA
RECHERCHE

code RNCP : n°35801

Date de publication : 22/07/2021

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)

PRÉSENTATION MÉTIER

Le titulaire du BTS **Conseil et Commercialisation de solutions techniques** conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques.

OBJECTIFS

À l'issue de la formation, le titulaire du BTS "Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques" conseille et vend des solutions qui requiert la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques.

Le titulaire du BTS CCST est un spécialiste :

- En prospection et développement de clientèle B2B.
- En présentation de la solution technique et fidélisation de la clientèle.
- En connaissance produit (caractéristiques, performances, condition d'utilisation).

PUBLICS / PRE-REQUIS

- Tout public
- Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre de niveau 4

Un référent Handicap est à votre disposition pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation. Contactez le GRETA.





Durée

- À partir de 1100 heures sur 2 ans

Validation / Modalités d'évaluation

- BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques, diplôme de niveau 5

Modalités de formation

- Alternance de périodes de formation en centre et en entreprise

Modalités de financement

- Contrat en alternance
- Gratuit pour l'alternant
- OPCO / Entreprise

Tarif de référence*

- À partir de 8225 € selon le type de contrat

*Retrouvez nos conditions générales de vente sur le site Internet

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)

CONTENU

Le référentiel de certification est découpé en blocs de compétences :

Bloc 1 - 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.

Bloc 2 - Manager l'activité technico-commerciale : recruter et former des collaborateurs. Animer un réseau. Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client.

Bloc 3 - 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.

Bloc 4 - Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale : réaliser une veille concurrentielle et sectorielle. Analyser les besoins d'un secteur / d'un segment cible.

Bloc 5 - Culture générale et expression.

Bloc 6 - Langue vivante étrangère.

Bloc 7 - Culture économique, juridique et managériale : analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée. Proposer et exposer des solutions argumentées en mobilisant des notions et des méthodologies économiques, juridique ou managériales. Etablir des diagnostics.

DEBOUCHES PROFESSIONNELS / POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite d'études : Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commercial, en licence LMD (L3 économie-gestion), en école supérieure de commerce et de gestion ou en école d'ingénieur.

Métiers accessibles : Technico-commercial, attaché commercial, chargé de clientèle et d'affaires pouvant évoluer vers un poste de responsable "grand compte", chef de ventes ou responsable d'agence.

MODALITES ET DELAIS D'ACCES

- Dossier de candidature (dépôt avant le 15/09)
- Accès après avoir signé un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation