

BTS CCST

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Cette formation a remplacé le BTS TC "Technico-commercial".

Le BTS conseil et commercialisation de solutions techniques forme aux compétences commerciales dans un environnement technique.

Son activité consiste à conseiller et à vendre des solutions techniques, commerciales et financières (produits et services associés) correspondant aux besoins de ses clients. Il prospecte pour développer sa clientèle ou portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité.

CONDITIONS D'ACCÈS

Le BTS conseil et commercialisation de solutions techniques est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac STI2D, bac STMG, bac pro. Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien. Le BTS CCST est un diplôme d'Etat de Niveau 5.

PRÉREQUIS

- S'intéresser aux relations commerciales
- S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique, juridique et technique
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Avoir les capacités d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- Avoir de l'intérêt pour des solutions techniques en relation avec les besoins des clients
- Avoir le goût du travail en équipe dans le cadre d'une démarche de projet
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie.

LES SECTEURS D'ACTIVITÉ CONCERNÉS

Tous types d'entreprises.

LES DÉBOUCHÉS

Le diplômé peut exercer son activité dans une entreprise industrielle, chez un prestataire de services ou dans une entreprise commerciale.

Il peut travailler dans les domaines suivants : produits d'aménagement et de finition, matériel électrique, fournitures et équipement pour les solutions énergétiques, matériel d'emballage, textiles techniques

Il débute en tant que technico-commercial itinérant ou sédentaire ou vendeur négociateur. Après quelques années d'expérience il peut accéder à des emplois de responsabilité en tant que chargé de clientèle, responsable d'achats, responsable grand compte...

LA FORMATION

Enseignements en présentiel et/ou distanciel, contrôle continu et 3 examens blancs avant l'examen final qui aura lieu à la fin de la deuxième année.

Durée de la formation 24 mois 1350 heures.

PROGRAMME D'ÉTUDES EN ALTERNANCE

1350 heures de formation sur 2 ans dont 130 heures en distanciel-live.

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION 76h

Respecter les contraintes de la langue écrite
Synthétiser des informations
Répondre de façon argumentée à une question posée en relation

ANGLAIS 82h

Compréhension de l'oral Production et interactions orales.

CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE 310h

- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, Juridiques et managériales
- Etablir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

BLOC FACULTATIF LANGUE VIVANTE ETRANGERE 2

Niveau B1 du CECRL pour les activités langagières suivantes :

- Compréhension de documents
- Production et interactions orales

BLOC FACULTATIF MODULE D'APPROFONDISSEMENT

BLOC FACULTATIF ENGAGEMENT ETUDIANT

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

BLOC N 1 - 120h CONCEVOIR ET NEGOCIER 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 N 2 - 118h MANAGER L'ACTIVITE TECHNICO-COMMERCIALE

- Recruter et former des collaborateurs Animer un réseau
- Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client
- Evaluer la performance commerciale

BLOC N 3 - 120h DEVELOPPER LA CLIENTELE ET LA RELATION CLIENT

- Préparer, conduire et évaluer une action de prospection
- Participer à la définition et à la valorisation de l'offre
- Contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et/ou événementielles Créer et développer une relation client durable

BLOC N 4 - 304h METTRE EN ŒUVRE L'EXPERTISE TECHNICO-COMMERCIALE

- Réaliser une veille concurrentielle et sectoriel le
- Analyser les besoins d'un secteur/d'un segment cible
- Produire des solutions technico- commerciales pour un segment cible.
- Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible.

ENSEIGNEMENTS A DISTANCE :

GLOBAL EXAM 80h/2ans

Examen du TOEIC (Test Of English for International Communication)

Objectif de la formation :

Evalue les compétences de compréhension de l'oral

Evalue les compétences de compréhension de l'écrit

Evalue les compétences d'écoute et de lecture du candidat dans un environnement professionnel anglophone

PROJET VOLTAIRE 80h/2ans

Deux modules (orthographe et expression) + courriel = 35h /an

Objectifs de la formation :

Compétences orthographiques

Travail de l'éloquence

Compétences visant à avoir un propos clair, structuré et élaboré

Règles de bonne maîtrise des courriels

Vous pouvez intégrer la formation jusqu'à la fin du mois d'octobre.

Merci aux personnes présentant un handicap de bien vouloir prendre contact pour étudier les meilleures solutions d'accueil.

Fiche mise à jour en janvier 2023.