

BTS CCST (RNCP35801)

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 diplôme de niveau IV : bac STI2D, bac STMG, bac pro.

L'Accès à la formation est sur dossier, des tests et/ou entretien peuvent se tenir.

ACTIVITÉS

Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives. Il prend en compte les préoccupations sociétales et environnementales.

Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, il est capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques. Il développe une relation de confiance avec sa clientèle dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.

Il assure l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs ; il travaille en équipe dans un contexte cross-canal. Il anime ses réseaux et interagit avec les différents acteurs internes et externes dont il est l'interlocuteur privilégié. Sa pratique commerciale requiert la maîtrise et l'utilisation pertinente d'outils numériques qu'il contribue à implanter, diffuser et enrichir. Il assure une veille technologique, accompagne sa clientèle et son équipe dans les transformations numériques et organisationnelles.

Il participe au suivi et à l'évaluation de la performance commerciale individuelle et collective. Informations issues du [RNCP 35801](#)

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...

Il peut également poursuivre ses études en licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commercial, en licence LMD (L3 économie-gestion), en école supérieure de commerce et de gestion.

LA FORMATION

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

Durée de la formation 24 mois 1352 heures.

PROGRAMME D'ÉTUDES EN ALTERNANCE

1352 heures de formation sur 2 ans dont 130 heures en distanciel.

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.

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

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

TAUX DE REUSSITE

Années	2023
Taux de réussite	40%
Taux de satisfaction	75%

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 2024.

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 sectorielle
- 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.