

# **BTS CCST – CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES**

BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

## ■ **PRÉ-REQUIS**

Etre titulaire d'un Bac général (Bac S), Bac technologique (STI2D / STMG), Bac Professionnel Technique

## ■ **DURÉE**

2 ans

## ■ **LIEU**

Avignon

## ■ **RYTHME**

Une semaine dans l'entreprise d'accueil et une semaine en formation soit 1385h en centre de formation

## ■ **DIPLÔME**

Titre RNCP n° 35801 enregistré le 22/07/2021 Certificateur : Ministre de l'enseignement supérieur et de la recherche

## ■ **CRITÈRE**

Jeunes de 16 à 29 ans révolus afin de compléter leur formation initiale (contrat d'apprentissage) Demandeurs d'emploi de 30 ans et plus (contrat de professionnalisation) Collaborateurs d'entreprises dans le cadre du développement de leurs compétences

## ■ **TARIF**

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation : 15€ net de charge / heure, soit à partir de 20 775 € pour les deux années d'alternance

## ■ **CONTACT**

[contact@nextechformation.fr](mailto:contact@nextechformation.fr)

## **VOTRE FUTUR MÉTIER**

Le BTS CCST forme aux compétences commerciales et techniques (savoirs et savoir-faire techniques). 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. Métiers visés : - Technico-commercial - Attaché commercial - Attaché technico-commercial - Commercial sédentaire - Commercial itinérant - Vendeur comptoir - Vendeur négociateur - Conseiller commercial, conseiller technico-commercial

# OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales
- Manager l'activité technico-commerciale
- Développer la clientèle et la relation client
- Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale
- Appréhender et réaliser un message écrit
- Culture économique, juridique et managériale.
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

En complément, nous vous invitons à consulter la fiche suivante : [RNCP35801 – BTS – Conseil et commercialisation de solutions techniques \(francecompetences.fr\)](https://francecompetences.fr/fr/formation/bts-35801-1)

## PROGRAMME

### NÉGOCIATION TECHNICO-COMMERCIALE

- Développement de clientèles,
- Relation client,
- Communication et négociation.

### MANAGEMENT ET GESTION DES ACTIVITÉS TECHNICO-COMMERCIALES :

- Technologies industrielles,
- Management commercial,
- Gestion commerciale.

### PROJET TECHNICO-COMMERCIAL

#### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Français,
- Anglais,
- Environnement économique et juridique.

## BLOCS DE COMPÉTENCES :

- Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales
- Manager l'activité technico-commerciale
- Développer la clientèle et la relation client
- Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

## MÉTHODE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes et moyens mobilisés :

- Cours (présentiel ou distanciel) / Travaux dirigés / Travaux pratiques
- Participation aux Négociales
- Mise en situation professionnelle
- Projet
- Salle équipée d'ordinateurs et de logiciels spécialisés
- Plateforme pédagogique ( Google Apps)

#### Validation :

- CFF
- Examens blancs finaux
- Projets
- Soutenances

Poursuite des études

Interruption

Insertion

Obtention des diplômes

**20%**

**23%**

**80%**

**78%**

## MODALITÉS D'ACCÈS

- Campagne de recrutement de Janvier à Septembre
- Remise du dossier de candidature
- Entrée en formation en Septembre

Lien vers la plateforme INSERJEUNES:

[https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/etablissement?id\\_uai=0841037W](https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/etablissement?id_uai=0841037W)

**VALIDATION PAR BLOC DE COMPÉTENCES : OUI**  
**PASSERELLES : NON**

## SUITE DE PARCOURS

- Licence professionnelle,
- École de commerce.

## TRAVAILLEURS HANDICAPÉS

Le Centre de Formation NEXTECH s'engage à étudier la possibilité d'accueillir, de suivre et d'accompagner des personnes en situation de handicap et/ou en difficulté d'apprentissage tout au long de leur parcours.

Pour plus d'informations, merci de nous contacter pour échanger avec notre référente handicap (Sandrine FDIDA) :

[contact@nextechformation.fr](mailto:contact@nextechformation.fr)

## MENTIONS LÉGALES

Fiche formation mise à jour le 23/05/2024.



**Campus d'Avignon**  
60 Chemin de Fontanille  
84140 Avignon  
**04 90 81 54 50**

**NEXTECH, UNE FORMATION D'AVANCE**