



Ministère de l'Éducation Nationale BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques



UNE DOUBLE COMPÉTENCE TECHNIQUE ET COMMERCIALE

OBJECTIFS

Ce diplôme forme à la vente de solutions (prestation de services et/ou biens) techniques.

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST) est l'**intermédiaire indispensable** entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs de produits.

Il **conseille** sa clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses besoins en produits et services techniques. Puis il **élabore, présente** et **négoce** une solution à la fois technique, commerciale et financière. Il **gère** également son portefeuille clientèle sur un territoire ou un secteur d'activité (matériels électriques, fournitures et équipements pour les solutions énergétiques, machines, outils, etc).

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.

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.

DÉBOUCHÉS

Premier emploi : attaché.e commercial.e, commercial.e, agent.e technico-commercial.e itinérant.e ou sédentaire, négociateur vendeur ou négociatrice-vendeuse, délégué.e commercial.e.

Après quelques années d'expérience : chargé.e de clientèle, chargé.e d'affaires, négociateur ou négociatrice industriel.le, responsable commercial.e, chef.fe des ventes.

STAGE EN MILIEU

PROFESSIONNEL

Réalisation du projet

14 à 16 semaines de stage dans une entreprise B to B réparties sur trois périodes :

- **Stage 1** - 1ère année de la formation 6 à 8 semaines
- **Stage 2** - 2ème année de la formation 6 à 8 semaines

ORGANISATION

DE LA FORMATION

Le Conseil et la Commercialisation de Solutions Techniques nécessitent d'une part **une culture technique** et d'autre part **une connaissance des mécanismes économiques et des savoir-faire commerciaux**.

Pour répondre à cette double compétence, les enseignements professionnels sont divisés en quatre pôles :

- Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales,
- Management de l'activité technico-commerciale,
- Développement de clientèle et de la relation client,
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale.

Pour mener à bien sa mission, il mobilise des ressources et des informations techniques, commerciales et financières, ainsi que les supports mis à sa disposition.

La formation se déroule en collaboration avec le partenaire privilégié qu'est l'**entreprise** choisie par l'étudiant pour réaliser son **projet technico-commercial - 14 à 16 semaines de stage** -

Possibilité d'effectuer la 2^{ème} année en alternance.





HORAIRES DE LA FORMATION

Matières	1 ^{ère} année a + (b)	2 ^{ème} année a + (b)
Culture générale et expression	2 + (1)	2 + (1)
Langue vivante étrangère	2 + (1)	2 + (1)
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Bloc 1 : Conception et négociation de solutions technico-commerciales	2 + (2)	2 + (2)
Bloc 2 : Management de l'activité technico-commerciale	3 + (1)	4
Bloc 3 : Développement de clientèle et de relation client	2 + (3)	4
Bloc 4 : Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	5 + (4)	6

Répartition a + (b)

a = horaire en classe entière

(b) = horaire par groupe

La formation est proposée en apprentissage en deuxième année (nombre de places limité).

POURSUITE D'ÉTUDES

Les lauréats du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques peuvent poursuivre leurs études Post-BTS. Notamment vers des licences pour atteindre un niveau d'étude BAC+3

- Logistiques,
- Achats,

Le lycée Félix-Faure propose en partenariat avec le CNAM HAUTS-DE-FRANCE une licence Management et Organisation et une licence Commerce, Vente et Marketing en alternance. **Sélection sur dossier, tests et entretien.**

INFOS

Le B.T.S Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques se prépare en 2 ans.

La formation est ouverte aux titulaires d'un baccalauréat :

- Technologique (STMG, STI2D, STL)
- Général
- Professionnel Tertiaire ou Industriel.



Réalisation : ideecleaire.fr - Beauvais

LYCÉE D'ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL ET TECHNOLOGIQUE FÉLIX FAURE
SECTIONS DE TECHNICIENS SUPÉRIEURS - Unité de Formation par Apprentissage

31 boulevard de l'Assaut 60000 BEAUVAIS • 03 44 48 64 64 • 03 44 48 20 90
ce.0600001a@ac-amiens.fr • Site internet : <https://felix-faure-beauvais.ac-amiens.fr/>

Informations supplémentaires : prendre contact par courriel avec la D.D.F.T.P. du lycée Félix Faure
sandrine.michallet-favreau@ac-amiens.fr

Plus d'infos :

