

# BTS CCST

## CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES



**Vous avez envie d'un métier varié et dynamique, en contact avec une clientèle de professionnels. Vous êtes attirés par les produits techniques : découvrez le BTS CCST !**

### À qui s'adresse la formation ?

**Aux Bacheliers** titulaires d'un baccalauréat

- Général,
- Technologique,
- Professionnel.

### Objectifs de la formation

Quatre pôles d'activités essentielles caractérisent le métier :

- Concevoir et commercialiser des solutions technico-commerciales,
- Assurer le management de l'activité technico-commerciale,
- Développer la clientèle et la relation client
- Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale.

### Qualités personnelles requises

- Aisance relationnelle
- Autonomie
- Écoute
- Initiative
- Curiosité
- Dynamisme

### Qualités professionnelles requises

- Motivation pour la vente,
- Travail en équipe,
- Utilisation des outils numériques,
- Compétences de communication

### Une identité affirmée

- Une formation technique ancrée dans la réalité professionnelle,
- Une culture industrielle pour appréhender les solutions techniques envisagées,
- Une formation plébiscitée par les entreprises,
- Une insertion professionnelle plus facile.

### Après le BTS

- Entrée dans la vie active,
- Poursuites possibles d'études :
  - Licence générale,
  - Licence Professionnelle,
  - Master.



### Contenu de la formation (durée hebdomadaire)

DISCIPLINES	1 <sup>re</sup> ANNÉE	2 <sup>e</sup> ANNÉE
CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION	2 h	2 h
LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE	3 h	3 h
CULTURE ÉCONOMIQUE JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE	4 h	4 h
CONCEPTION ET NÉGOCIATION DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCEIALES	4 h	4 h
MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ TECHNICO-COMMERCEIALE	4 h	4 h
DÉVELOPPEMENT DE CLIENTÈLE ET DE LA RELATION CLIENT	5 h	4 h
MISE EN ŒUVRE DE L'EXPERTISE TECHNICO-COMMERCEIALE	9 h	6 h
<b>TOTAL</b>	<b>31 h</b>	<b>27 h</b>

# BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

## Épreuves à l'examen

ÉPREUVES	COEFFICIENT	FORME	DURÉE
CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION	3	Ecrite	4h
LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE	3	CCF*	
CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE	3	Ecrite	4 h
CONCEPTION ET NÉGOCIATION DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES	6	CCF*	
MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ TECHNICO-COMMERCIALE	4	Ecrite	4 h
DÉVELOPPEMENT DE CLIENTÈLE ET DE LA RELATION CLIENT MISE EN ŒUVRE DE L'EXPERTISE TECHNICO-COMMERCIALE	6	CCF*	

(\*) CCF : Contrôle en Cours de Formation

## Quels métiers à l'issue de la formation ?

Sédentaire ou itinérant, le titulaire du BTS CCST est un professionnel qui gère et développe une relation commerciale avec sa clientèle dans le domaine interentreprises. Conseiller technique, il va adapter son offre et proposer des solutions techniques qui correspondent aux besoins de son client.

### En début de carrière

- Attaché commercial,
- Technico-commercial,
- Vendeur comptoir,
- Attaché technico-commercial,
- Chargé de clientèle,
- Vendeur négociateur...

### Après expérience

- Responsable commercial,
- Responsable d'achats,
- Responsable d'agence,
- Acheteur.

## Stages en organisation

**14 à 16 semaines de stage** réparties sur les deux années de formation permettant :

- d'acquérir des compétences professionnelles en situation réelles de travail,
- de découvrir les emplois de la fonction commerciale dans un environnement « B to B ».

## Secteurs possibles pour un stage

- Fournitures et équipements industriels,
- Matériel électrique,
- Fournitures pour la plomberie et le sanitaire,
- Fournitures et équipement pour les solutions énergétiques,
- Bois et matériaux de construction,
- Produits d'aménagement et de finition,
- Textiles techniques,
- Machines-outils,
- Équipements de sécurité,
- Produits d'hygiène industrielle,
- Matériel d'emballage,
- Matériels et fournitures pour le transport et la manutention,
- Équipements pour le nautisme...

## Informations complémentaires

- Salle détente dédiée aux étudiants de BTS.
- Restauration scolaire
- **Journée d'intégration**



## Modalités d'inscription

De mi-janvier à mi-mars, se connecter sur le site : [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)



Lycée polyvalent CHEVALIER DE SAINT-GEORGES - BAIMBRIDGE 2  
Boulevard des héros, BP355 97139 Les Abymes  
0590820602 (standard) - [ce.9711046k@ac-quadeloupe.fr](mailto:ce.9711046k@ac-quadeloupe.fr)

