

# BTS CCST



## VERS LE MÉTIER DE TECHNICO-COMMERCIAL

### CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

Formation professionnalisante dans le secteur du commerce B to B (business to business) qui repose sur une double compétence TECHNIQUE et surtout COMMERCIALE.

Ce BTS CCST fait partie des BTS SERVICES.

Le/la Technico-Commercial(e) s'adressera principalement à des clients professionnels.

Il/elle élabore une solution technique, conseille sa clientèle dans l'analyse, l'identification et la formulation de ses attentes. Il/elle élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation.

L'étudiant(e) doit être ouvert(e) d'esprit, persévérant(e), dynamique, mobile, avec des qualités de communication et faire preuve d'intérêt pour des produits apportant une solution technique à des clients professionnels.

**16**  
**SEMAINES**  
**DE STAGE**  
en entreprise  
réparties sur  
les 2 années.

**APPRENTISSAGE**  
**POSSIBLE DÈS LA**  
**PREMIÈRE ANNÉE**



**CONNAISSANCES  
TECHNIQUES ET  
COMMERCIALES**



**CAPACITÉS  
RELATIONELLES  
SENS DE L'ÉCOUTE**



**AUTONOMIE, SENS  
DU DÉTAIL ET  
ORGANISATION**



**ESPRIT D'ANALYSE,  
SENS DU SERVICE  
CLIENT**



**CHALLENGE ET  
CAPACITÉS DE  
NÉGOCIATION**



## MODALITÉS D'ACCÈS

Cette formation s'adresse en priorité aux bacheliers technologiques (STI2D, STMG, STL, etc.) et aux bacheliers professionnels (tertiaire, industriel, bâtiment, etc.) mais également aux bacheliers de la voie générale.

Notre BTS accueille aussi bien des filles que des garçons.

Le recrutement se fait via la plateforme PARCOURSUP. La sélection des candidats repose sur l'étude du dossier scolaire (résultats, appréciations et motivation).

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

L'insertion professionnelle de nos diplômés est excellente : aucune difficulté d'embauche, les jeunes ayant très souvent des promesses d'embauche avant même la fin de leurs études.

Après quelques années d'expérience, les diplômés de BTS CCST ont accès à des emplois à responsabilité plus large dont les appellations varient selon l'entreprise ou le secteur d'activité : chargé de clientèle, chargé d'affaires, négociateur industriel, responsable commercial, responsable d'achats, responsable «grands comptes», responsable d'agence, acheteur, chef des ventes, ingénieur technico-commercial.

Notre section est limitée à 15 étudiant(e)s permettant un suivi pédagogique personnalisé.

L'établissement propose des équipements informatiques et industriels en relation avec les exigences du BTS ainsi qu'un foyer réservé aux étudiants.

16 semaines de stage en entreprise réparties sur les 2 années. Il est possible d'intégrer ce BTS par la voie de l'apprentissage dès la 1ère année selon les souhaits de l'étudiant en accord avec l'équipe pédagogique.

**La formation repose sur 4 pôles d'activités professionnelles caractérisant le métier :**

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

**Elle est complétée par des matières générales :**

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère - Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

**La formation permet de développer des compétences professionnelles :**

- Prospection d'une clientèle en vue de développer son portefeuille d'affaires
- Négociation de solutions techniques et commerciales
- Développement d'une relation de confiance avec sa clientèle
- Maîtrise des outils numériques nécessaires à son activité

La plupart des diplômé(e)s de ce BTS poursuivent en licence professionnelle, école de commerce, master.