

Le diplôme

L'apprenti (e) est présenté (e) à l'examen du BTS **conseil et commercialisation de solutions techniques (CCST)** à l'issue de la deuxième année de formation. (Diplôme Education Nationale)

Modalités d'examen

L'apprenti (e) est présenté (e) à l'examen terminal aux mois de mai- juin, l'inscription est réalisée par le CFA.

Les objectifs de la formation

Le titulaire d'un BTS CCST conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques.

Quatre fonctions essentielles sont abordées durant la formation :

- **La conception et la commercialisation de solutions technico-commerciales**
- **Le management de l'activité technico-commerciale**
- **Le développement de la clientèle et de la relation client**
- **La mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale**

Perspectives professionnelles

Après quelques années d'expérience, il est possible d'accéder à des postes tels que :

- Chargé de clientèle/d'affaires
- Négociateur industriel
- Responsable commercial
- Responsable d'achats/Acheteur
- Chef des ventes
- Ingénieur technico-commercial.....

Secteurs d'activité

Le titulaire de ce BTS exerce prioritairement son activité dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services pour les professionnels ou dans une entreprise de négoce de biens et de services.

Déroulement de la formation

Un test de positionnement est mis en œuvre en Français et Mathématique avant le début de la formation.

La formation s'organise selon le principe de l'alternance entre des périodes en entreprise et des périodes en CFA.

La préparation se déroule sur 2 ans selon le mode alternance CFA/ entreprise **sur les deux années de formation :**

- Les lundis et mardis au CFA (15 heures)
- Le reste de la semaine en entreprise (20 heures)

Modalités d'évaluation

- Les candidats sont évalués tout au long de leur formation par leurs formateurs, deux conseils sont organisés par an.

- Le candidat peut être dispensé de certaines matières en fonction des notes déjà obtenues à des examens de niveau équivalent ou supérieur.

Conditions légales

- Jeune de 15 à 29 ans révolus sauf cas particuliers et dérogatoires
- Conclure un contrat d'apprentissage avec un employeur

Coût de formation

La formation est gratuite prise en charge par les OPCO.

Modalités d'inscription au CFA

- Les inscriptions sont ouvertes toute l'année avec une préférence avant le 31 décembre de l'année en cours
- Le dossier de pré-inscription est disponible sur le site du CFA,
- Le dossier d'inscription est fourni dès réception du contrat d'apprentissage au CFA

Pré-requis

- Titulaire d'un BAC

Programme de la formation 675h/an RNCP 35801

Enseignement général : 23,41%

- Culture générale et expression : cours, TD
- Compréhension de l'écrit et expression écrite et compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction en langue vivante étrangère: cours, TD
- Culture économique, juridique et managériale: cours, TD

Epreuve facultative : LV2

Appréhender et réaliser un message écrit :

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation

Langue vivante étrangère 1. Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières

suivantes:

- Compréhension de documents écrits
- Productions écrites

Langue vivante étrangère 1 :

- Compréhension de l'oral
- Production et interactions orales

Culture économique, juridique et managériale. Analyser des situations auxquelles

l'entreprise est confrontée :

- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies

économiques, juridiques ou managériales

- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

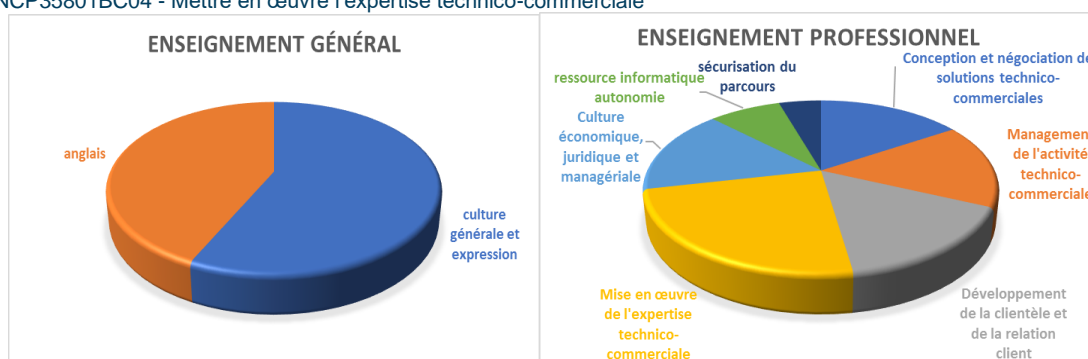
Enseignement professionnel : 76,59%

- La conception et la commercialisation de solutions technico-commerciales : cours, TD
- Le management de l'activité technico-commerciale: cours, TD
- Le développement de la clientèle et de la relation client: cours, TD
- La mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale: cours, TD

RNCP35801BC01 - Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales

RNCP35801BC02 - Manager l'activité technico-commerciale

RNCP35801BC04 - Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale



L'enseignement professionnel est dispensé sous forme de :

- Cours magistraux (51,5%)
- de Travaux pratiques (38,5% de l'enseignement professionnel)

Poursuite d'études envisageable

La poursuite des études peut se faire généralement vers :

- Licence professionnelle Responsable Développement Commercial
- Licence Négociation Technico-commerciale
- Tout autre diplôme de niveau II

Mixité des parcours : une formation peut-être débutée au CFA et poursuivie au Lycée et vice versa, débutée au Lycée et poursuivie au CFA.

Cette formation est également accessible dans le cadre d'un contrat de professionnalisation (demandeur d'emploi ou jeunes adultes de plus de 26 ans) ou par la mobilisation du CPF (Compte personnel de formation).

Pour les candidats présentant un trouble de l'apprentissage ou un handicap, contacter le référent handicap du CFA

Tél : 02 38 98 49 83