

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)

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

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

- 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
-

Modalités d'inscription au 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

Enseignement général :

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

Epreuve facultative : LV2

Enseignement professionnel :

- 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

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