

# BTS CCST - Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques



Date de dernière mise à jour 02 juillet 2024



Formation éligible au CPF

## Métier

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques a pour **fonction principale le conseil et la vente de solutions** (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de **compétences commerciales et technologiques**.

Cette **double compétence à la fois technique et commerciale** lui permet de vendre des produits ou services complexes nécessitant une négociation sur le produit ou service en lui-même ainsi que sur son prix.

Sédentaire ou itinérant, le technico-commercial est un vendeur-conseiller-ère technique qui va adapter son offre et proposer des solutions techniques correspondant aux besoins de son client.

Quatre fonctions essentielles caractérisent l'activité :

- ▶ La conception et commercialisation de solutions technico commerciales,
- ▶ Le management de l'activité technico commerciale,
- ▶ Le développement de clientèle et de la relation client,
- ▶ La mise en oeuvre de l'expertise technico commerciale.

## Durée et organisation

### Admission

#### Public

- ▶ Etre âgé de 15 à moins de 30 ans\*.
- ▶ Etre de nationalité française, ressortissant de l'UE ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

\*Pas de limite d'âge pour toute personne reconnue travailleur handicapé. Pour les plus de 30 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation (nous consulter).

#### Pré-requis d'entrée en formation

- ▶ Être titulaire d'un BAC professionnel, technologique, général ou d'un diplôme de niveau 4

**Qualités appréciées :** *A l'écoute du client - Sens de la communication et de la négociation - Sens des responsabilités afin de gérer au mieux ses activités, son temps et ses coûts*

#### Modalités et délais d'accès

##### Modalités

Dossier de pré-inscription en ligne, entretien collectif et/ou individuel, signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

## Formation en contrat d'apprentissage

- ▶ **Durée** : 2 ans | 675 heures de formation par an
- ▶ **Alternance** : 2 sem. en entreprise | 2 sem. en centre de formation

Pour les + de 30 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation.

*Durée et alternance indicatives et ajustables en fonction des besoins de l'entreprise et des pré-requis de l'apprenant.*

## Salariés

Possibilité de se former dans le cadre de la formation continue | éligible CPF

### Lieu | Date

BRUZ / RENNES | de septembre 2024 à août 2026

## Objectif de la formation

A l'issue de la formation, les apprenants devront être capables de :

- ▶ Proposer des solutions technico-commerciales
- ▶ Présenter en argumentant une solution technique, commerciale et financière
- ▶ Négocier et formaliser la solution complète retenue (devis, contrat, ...)
- ▶ Développer et fidéliser la clientèle
- ▶ Faire une veille stratégique technique et commerciale
- ▶ Mettre en oeuvre et utiliser des indicateurs qualitatifs et quantitatifs de mesure de la performance
- ▶ Participer au management d'une équipe (définition, organisation des missions, formation et animation)
- ▶ Contribuer à l'évolution de la politique commerciale

### Compétences techniques

Rechercher et choisir une solution à un problème technique, connaître le produit (caractéristiques, performances, conditions d'utilisation)

### Compétences commerciales

Négocier, développer une clientèle B to B, prospecter, commercialiser des produits industriels, vendre, manager l'activité technico-commerciale, communiquer.

## SECTEURS CONCERNÉS

*Le/la technicien/ne exerce ses activités dans les entreprises industrielles ou commerciales, fabricant ou distributeur des outillages, des biens d'équipement, des biens intermédiaires ou tout autre produit industriel.*

- ▶ Tout savoir sur les modalités du contrat d'apprentissage **ICI** ou de professionnalisation **ICI**.

## Délais d'accès

Fonction de la date de signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

## Parcours adaptés

Adaptation possible du parcours selon les pré-requis

## Handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre). En savoir +, contacter notre référent handicap : **ICI**

## Coût

- ▶ Le coût de formation n'est pas à la charge de l'apprenti.
- ▶ Pour les entreprises, le coût est pris en charge selon les coûts publiés par **France compétences**.

Consulter le tableau des coûts de formation et prise en charge OPCO **ICI**.

*À NOTER : pour certaines formations de niveau 7 (Ingénieur, Bac+5), une contribution financière est demandée aux entreprises.*

## Modalités et moyens pédagogiques

### Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages et/ou en distanciel pour certains modules.

### Moyens pédagogiques

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.

### Équipe pédagogique

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC+2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine, professionnels du métier, responsable de formation, direction de centre, conseillers formations, référent handicap, équipe administrative

## Modalités d'évaluation et d'examen

### Modalités d'évaluation

Plusieurs évaluations sont réalisées tout au long de la formation afin que l'apprenant puisse évaluer sa progression. Les situations d'évaluation peuvent être de plusieurs types.

# Programme

Les apprenants font face à **des mises en situation réelle**. Ils suivent également des cours généraux.

## ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- ▶ Culture générale et expression
- ▶ Anglais
- ▶ Environnement économique et juridique

## ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- ▶ Négocier et vendre une solution technico-commerciale
  - ▶ Mobiliser les ressources pour préparer une négociation et vendre une solution
  - ▶ Communiquer, conseiller et négocier
- ▶ Gérer et développer la relation client
  - ▶ Développer son portefeuille clients
  - ▶ Gérer son portefeuille clients
  - ▶ Développer une relation-client créatrice de valeur
- ▶ Gérer les informations techniques et commerciales
  - ▶ Rechercher, sélectionner et produire des informations techniques et commerciales
  - ▶ Analyser des informations techniques et commerciales
  - ▶ Partager les informations et communiquer
- ▶ Manager l'activité technico-commerciale
  - ▶ Gérer l'activité technico-commerciale
  - ▶ Manager l'équipe et le réseau commercial
  - ▶ Évaluer la performance commerciale
  - ▶ Conduire des projets dans le cadre d'une politique commerciale repérée
  - ▶ Contribuer à l'évolution de la politique commerciale

## AUTRES ENSEIGNEMENTS

- ▶ Retour d'expérience professionnelle
- ▶ Suivi de projet

## BON À SAVOIR

Au sein d'une équipe commerciale, le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques prospecte pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité.

- ▶ Il identifie et analyse les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives. Il prend en compte les préoccupations sociétales et environnementales.
- ▶ 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.
- ▶ Il assure l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs ; il travaille en équipe dans un contexte cross-canal. Il anime ses réseaux et

- ▶ QCM | Étude de cas | Dossier | Présentation orale | Travaux pratiques | Mise en situation reconstituée

Elles peuvent être individuelles ou collectives.

## Modalités d'examen

Les candidats•es sont présentés•ées aux épreuves générales et techniques du **BTS CCST - Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques**.

- ▶ Contrôle en cours de formation CCF | Épreuve•s ponctuelle•s

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

## Validation

### BTS CCST - Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

- ▶ Diplôme de niveau 5 (BAC+2)
- ▶ Code RNCP\* : **35801**
- ▶ Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
- ▶ Date d'échéance de l'enregistrement : 31-08-2026

La certification est composée de plusieurs blocs de compétences.

- ▶ BLOC 1 | Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales
- ▶ BLOC 2 | Manager l'activité technico-commerciale
- ▶ BLOC 3 | Développer la clientèle et la relation client
- ▶ BLOC 4 | Mettre en oeuvre l'expertise technico-commerciale

\*Répertoire National de la Certification Professionnelle

## Passerelles, poursuites d'études et débouchés

**Cette formation a pour premier objectif l'insertion professionnelle.**

- ▶ **Poursuites possibles (niveau 6 | BAC+3/4)**
  - ▶ LICENCE GESTION Parcours CDCM Chargé•e du Développement Commercial et Marketing
  - ▶ LPRO MEE CAIE - Chargé•e d'Affaires en Installations Electriques
- ▶ **Exemples de métiers**
  - ▶ *Négociateur•trice vente, Technico-commercial•e itinérant ou sédentaire, Attaché•e*

interagit avec les différents acteurs internes et externes dont il est l'interlocuteur privilégié.

- ▶ 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.
- ▶ Il participe au suivi et à l'évaluation de la performance commerciale individuelle et collective

#### Exemples de missions confiées à l'alternant

- ▶ Développement de la clientèle
- ▶ Suivi d'une clientèle existante et fidélisation
- ▶ Réalisation et relance de devis
- ▶ Enquête de satisfaction auprès des clients
- ▶ Mise en place d'actions promotionnelles / déstockage
- ▶ Lancement d'un nouveau produit
- ▶ Création d'outils de communication (fiches produits...)
- ▶ Participation à un salon professionnel
- ▶ RDV avec négociation et vente de solutions

commercial... Après quelques années d'expérience : Chargé de clientèle, Négociateur industriel, Responsable achats, Responsable grand compte...

## Contacts

### Pôle Formation UIMM Bretagne | Site de Bruz/Rennes



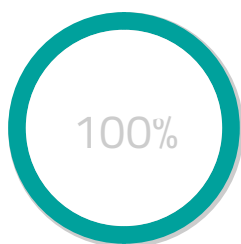
Ecole interne ESM Bretagne

Campus de Ker Lann | Rue Henri Moissan | 35174 BRUZ  
CEDEX | Std : 02 99 52 54 54

- ▶ Sonia AGAËSSE | 06 68 67 03 43
- ▶ Caroline AUFFRET | 07 63 90 66 07

## Indicateurs de performance

### ▶ Réussite à l'examen :



### ▶ Insertion globale :



**84 %**

- ▶ Taux de rupture : 0%
- ▶ Taux d'interruption : 0%
- ▶ Nombre d'apprenants formés : 10 apprentis ont passé leur examen en 2023 en BTS CCST

Données promo 2023. Les effectifs pour cette formation ne sont pas suffisants pour produire des statistiques d'insertion, poursuite et satisfaction. A noter, au niveau national, 7 apprenants sur 10 sont en emploi à 6 mois, 48% en poursuite d'études.

Pour obtenir des données précises, merci de contacter notre service [Qualité](#).

Indicateurs mis à jour le 14/06/2024 (Sources nationales : InsertJeunes)