

# BTS CCST - Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques



Date de dernière mise à jour 07 avril 2022

## Métier

Le/la technico-commercial/e a une **double compétence à la fois technique et commerciale** pour 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 technique qui va adapter son offre et proposer des solutions techniques correspondant aux besoins de son client.

Le BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques) forme des commerciaux à compétences techniques. Cinq fonctions essentielles caractérisent leur activité :

- ▶ la vente de solutions technico-commerciales,
- ▶ le développement de clientèle,
- ▶ la gestion de l'information technique et commerciale,
- ▶ le management commercial,
- ▶ la mise en œuvre de la politique commerciale.

## Durée et organisation

### 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

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

### Bon à savoir

Le BTS CCST - Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques remplace le BTS TC - Technico-Commercial.

Lieu | Date

## 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 baccalauréat S sciences de l'ingénieur, technologique STI2D, STI, professionnel MEI, ELEEC, TMSEC ou d'un diplôme de niveau IV à orientation industrielle

*Qualités requises : 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.

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

## Objectif de la formation

A l'issue de la formation, les stagiaires 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 technicien exerce ses activités dans les entreprises industrielles ou commerciales, fabriquant ou distribuant des outillages, des biens d'équipement, des biens intermédiaires ou tout autre produit industriel.

## Programme

### Compétences générales

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

### 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

### 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

Formation gratuite et rémunérée

### 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

Les candidats sont présentés aux épreuves générales et techniques du **BTS CCST - Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques**, diplôme délivré par le Ministère de l'Éducation Nationale.

### Validation

BTS CCST - Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

### Passerelles, poursuites d'études et débouchés

- ▶ Écoles de commerce
- ▶ DNTS en 1 an (Diplôme National de Technologie Spécialisé)
- ▶ Cycle universitaire

Exemples de métiers : *Négociateur/trice vente,*

- ▶ 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

## 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

*Technico-commercial•e itinérant ou sédentaire,  
Chargé•e de clientèle, Responsable grand compte*

## Contacts

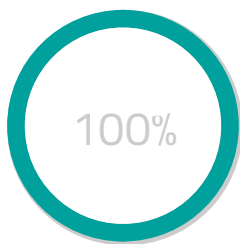
**Pôle Formation UIMM Bretagne | Site de  
Bruz/Rennes**

Campus de Ker Lann | Rue Henri Moissan | BP 67429  
| 35174 BRUZ CEDEX | Std : 02 99 52 54 54

- ▶ Louise CARO | 07 78 41 17 29
- ▶ Caroline AUFFRET | 07 63 90 66 07
- ▶ Sonia AGAËSSE | 06 68 67 03 43

## Indicateurs de performance

- ▶ Réussite à l'examen :



- ▶ Insertion globale :



**86 %**

- ▶ Satisfaction stagiaire :



**100 %**

- ▶ Taux de poursuite d'étude : 57 %
- ▶ Taux insertion professionnelle : 29%

Données reprises du BTS TC

Pour obtenir des données précises, merci de contacter notre service **Qualité**.

