



BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES (CCST)

OBJECTIFS

Sédentaire ou itinérant, le titulaire du BTS CCST est un professionnel qui gère et développe une relation commerciale avec sa clientèle dans le domaine interentreprises. Conseiller technique, il va adapter son offre et proposer des solutions techniques qui correspondent aux besoins de son client.

Les objectifs visés en termes de compétences :

Techniques : recherche et choix d'une solution à un problème technique, connaissance du produit (caractéristiques, performances, conditions d'utilisation)

Commerciales : prospection et développement de clientèle B to B, découverte et analyse des besoins du client, présentation de la solution technique et fidélisation de la clientèle

CONTENUS

L'enseignement s'appuie sur des travaux collaboratifs et la mise en œuvre de projets adaptés au contexte professionnel. Notre BTS hybride est proposé avec une partie des enseignements sous forme numérique et à distance. Ces modalités d'enseignement constituent une innovation pédagogique unique en France.

Les contenus :

Culture générale et expression langue étrangère

Culture économique, juridique et managériale Conception et négociation de solutions technico commerciales

Management de l'activité technico commerciale développement de la clientèle et de la relation clients

Mise en œuvre de l'expertise technico commerciale.

PRÉ-REQUIS

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

PUBLIC

Jeune de moins de 30 ans

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques

VALIDATION

Brevet de technicien supérieur

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 (BTS ou DUT)

SERVICES VALIDEURS

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves en cours (CCF) et /ou fin de formation

Epreuves finales d'examen

Epreuve orale avec un jury Dossier professionnel

Il est possible de valider tout ou partie des blocs de compétences de cette formation.

DURÉE INDICATIVE

1350 heures sur deux ans Apprentissage possible dès la première année de BTS à partir de septembre 2024

DÉLAI D'ACCÈS

Démarrage de la formation en septembre.

MODALITÉS D'ADMISSION

MODALITES D'ACCES

Admission sur dossier et/ou entretien Validation du terrain d'accueil par l'équipe pédagogique

Signature du contrat d'apprentissage.

DOSSIER D'ADMISSION

Dossier à transmettre via parcoursup

INSCRIPTIONS

Formation en apprentissage

Pour les bacheliers, inscrire ce BTS dans les vœux post bac en apprentissage sur parcoursup.fr

DATE LIMITE D'INSCRIPTION

30 septembre selon les places disponibles



TARIF

Selon les coûts contrats établis par France compétences

FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage

ACCESSIBILITE

Un référent handicap est disponible pour étudier les conditions d'accès à la formation.

POUR ALLER PLUS LOIN

DÉBOUCHÉS/ MÉTIERS/ EMPLOIS

Le métier de technico-commercial offre de nombreuses opportunités d'embauche dans l'industrie et le commerce interentreprises. Il peut accéder à des emplois à responsabilité : technico-commercial, manager, chargé de clientèle, chargé d'affaires, responsable commercial, responsable «grands comptes», chef des ventes, responsable d'agence... [Découvrez d'autres débouchés sur onisep.fr](#)

LES + DE LA FORMATION

- Accompagnement individualisé dans la réalisation de votre projet professionnel
 - Liens forts avec les professionnels du secteur technique et industriel
 - Spécialisation dans la vente de produits techniques aux professionnels
 - Pédagogie basée sur des travaux collaboratifs, des projets individuels et collectifs, interventions et partages d'expériences de professionnels, visites d'entreprises et de salons professionnels, ouverture culturelle : cinéma, théâtre...
 - Forte intégration des outils numériques dans les activités pédagogiques.
- Nous développons avec les apprentis les qualités et compétences indispensables pour remplir les missions qui leur sont confiées en entreprise. Apprentissage possible dès la 1ère année. Sécurisation du parcours par un retour possible en formation sous statut scolaire.

CODE RNCP 35801

+ d'informations sur le lien suivant

[RNCP35801 - BTS - Conseil et commercialisation de solutions techniques - France Compétences \(francecompetences.fr\)](#)

NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2023

TAUX DE RÉUSSITE

100% de taux de réussite

TAUX DE SATISFACTION

86% de nos apprentis sont satisfaits

TAUX D'INSERTION DANS LE METIER VISE

82% après 6 mois

TAUX DE POURSUITE D'ETUDES

18

TAUX D'INTERRUPTION EN COURS DE FORMATION

0%

VALEUR AJOUTEE DE L'ETABLISSEMENT

Selon INSER JEUNES 



Si le taux d'emploi constaté* est supérieur au taux d'emploi attendu* alors l'apport propre de l'établissement dans l'insertion professionnelle de ses apprenants est positif.

LIEU DE FORMATION

Lycée VAUCANSON

27, rue Anatole France 38100 Grenoble



LYCÉE POLYVALENT
VAUCANSON

CONTACTS

GRETA DE GRENOBLE

Service Apprentissage Tél : 04 76 33 27 40

Greta.grenoble.contacts@ac-grenoble.fr



Date de mise à jour 14/05/2024