

BTS CCST

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (Nouveau référentiel - anciennement Technico-commercial)

Qu'est-ce que le BTS CCST ?

- Diplôme d'Etat post-bac / Niveau Bac +2
- Durée de la formation : 2 ans
- Axé sur la vente de solutions techniques (biens et services) qui nécessite obligatoirement la **mobilisation conjointe de compétences commerciales et de savoirs techniques industriels.**
- Le BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques forme des commerciaux à compétence technique, capable de :
 - Maîtriser et utiliser de façon pertinente des outils numériques appropriés dans un contexte de cross-canal et de phygital,
 - Mettre en œuvre des actions de prospection, de fidélisation ou des opérations événementielles.
- **Quatre pôles d'activités caractérisent les domaines de compétences du titulaire du BTS CCST :**
 - 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.

Quels profils pour ce BTS CCST ?

Les aptitudes :

Capacité d'écoute et d'analyse technique du besoin - Attrait pour la technologie du produit compte tenu de la spécialisation liée à la formation - Sens de la communication - Aptitude à la négociation - Disponibilité et dynamisme - Sens des responsabilités, du travail en équipe - grande autonomie, et mobilité.

Les conditions d'accès :

- ➔ Baccalauréat technologique (STMG, STI2D)
- ➔ Baccalauréat professionnel industriel (en lien avec la spécialité du BTS)
- ➔ Baccalauréat professionnel tertiaire (Commerce, Vente, GA) ➔ Tout autre baccalauréat sous réserve d'accompagnement du projet professionnel.

L'horaire hebdomadaire

Enseignements	1ère année		2ème année	
	Classe	Groupe	Classe	Groupe
Culture générale et expression	1 h	1 h	1 h	1h
Langue vivante étrangère	2 h	1h	2 h	1h
CEJM*	4 h	-	4 h	-
Bloc 1	2 h	2 h	2 h	2 h
Bloc 2	3 h	1h	4 h	-
Bloc 3	2 h	3 h	4 h	-
Bloc 4	5 h	4 h	6 h	-
Travail en autonomie (salle informatique)	2 h	-	2 h	-

- CEJM : Culture économique, juridique et managériale (Epreuve commune à tous les BTS commerciaux)
- **Bloc 1** : Conception et négociation de solutions technico-commerciales
- **Bloc 2** : Management de l'activité technico-commerciale
- **Bloc 3** : Développement de clientèle et de la relation client
- **Bloc 4** : Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale
- + possibilité module d'approfondissement 2h

Les stages en entreprises

Des périodes d'immersion en entreprise :

- 14 à 16 semaines de stages dont 4 semaines consécutives minimum en 1ère année

Ces stages permettent :

- D'acquérir ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi,
- D'induire une approche interdisciplinaire qui combine savoirs et savoir-faire,
- De servir de support aux épreuves E4 et E6 (composée de 2 unités U61 Développement de clientèle et U62 Compétences techniques)

Compétences à acquérir :

- Maîtrise des techniques et outils suivants : vente, technologies liées au produit, développement et fidélisation de la clientèle, recherche et exploitation des informations nécessaires à l'activité technico-commerciale, outils numériques dans leur diversité.

Pour quels débouchés ?

Débouchés professionnels :

Les emplois relèvent de la fonction commerciale-vente qui nécessite la mobilisation d'une double compétence.

En début de carrière :

Négociateur - Vendeur - Technico-commercial itinérant ou sédentaire.

Après quelques années d'expérience :

Emplois à responsabilité :

Chargé de clientèle - Chargé d'affaires

Acheteur - Négociateur industriel - Responsable d'achats

Responsable « grands comptes » - Responsable d'agence -

Chef des ventes

Où se former ?

Chaque formation offre une spécialité de référence tout en pouvant développer des spécificités propres au bassin d'emploi local.

En formation initiale (alternance possible selon les établissements) :

- Lycée Paul Langevin – Saint-Joseph
- Lycée Léon de Lépervanche – Le Port
Spécialité : « *Nautisme et services associés* »
- Lycée Jean Hinglo – Le Port
Spécialités : « *Matériaux des bâtiments* »
« *Habillement et Ameublement* »
- Lycée Roland Garros – Le Tampon

Quelles formations après ?

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle. Une poursuite d'études est envisageable avec un très bon dossier :

- A l'Institut Universitaire et Technologique (IUT) :
➔ Licence professionnelle / BUT
- A l'Institut d'Administration des Entreprises (IAE) :
➔ Plusieurs licences (voir site - Ex : Licence pro « Métiers du Marketing Opérationnel »)
- En école de commerce
➔ Admission parallèle sur concours
- A l'université :
➔ Préparation aux concours de la fonction publique (selon la spécialité), ou en licence (en formation initiale ou en alternance) :
 - Licence « *Administration économique et sociale* »
 - Licence « *Technico-commercial* » SUFP
- En établissement scolaire :
➔ Classe Préparatoire ATS « Adaptation Technicien Supérieur » - Lycée Marguerite Jauzelon Saint-Denis
- En alternance :
➔ Bachelor « Responsable Développement Commercial » - CFA CCI de La Réunion