

BTS CCST

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Statuts possibles :
 Salarié en apprentissage
 Salarié en formation continue

Conditions d'accès à la formation :
 Ouvert à tous les bacheliers

Validation :

Diplôme de l'Éducation Nationale : Brevet de Technicien Supérieur Conseil et commercialisation de solutions techniques

+++

Organisation
 Intérêt pour la négociation
 Sens de la communication
 Dynamisme

Durée et rythme de la formation

- En apprentissage CFA/entreprise sur 2 ans
- Formation CFA : 1365 h selon calendrier prédéfini

Bilan et modalités d'évaluation

- Bilan personnel préalable pour se situer
- Évaluation formative tout au long de la formation
- Évaluation normative régulière : BTS blancs
 - Mémoire avec soutenance orale

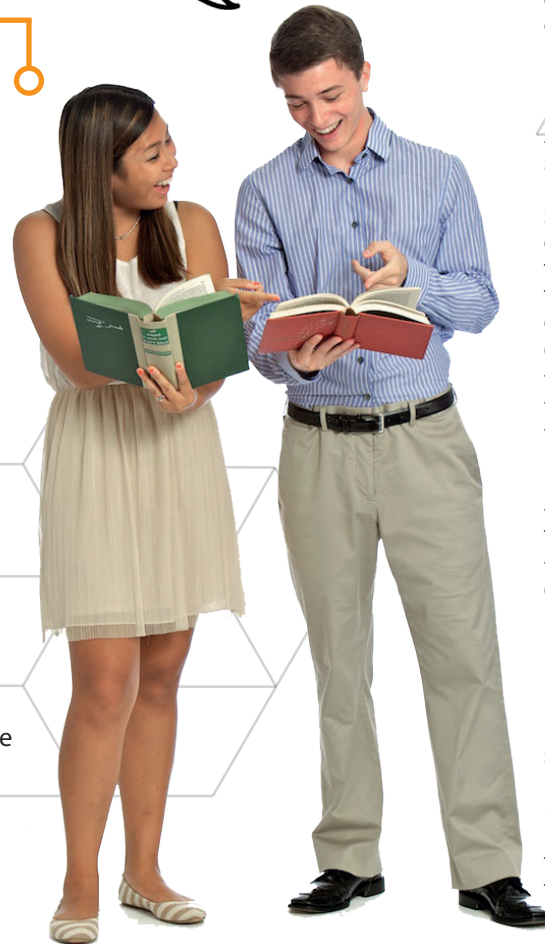
Programme de la formation

MODULES PROFESSIONNELS

- Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales
- Management de l'activité technico-commerciale
 - Développement de la clientèle et de la relation client
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

MODULES GÉNÉRAUX

- Communication
 - Communication en langues étrangères
- Culture économique, juridique et managériale



Fonctions

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques.

Missions principales et compétences

Au sein d'une équipe commerciale, il 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 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.

Profil des entreprises concernées

Le titulaire du BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques 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 services. Il peut travailler dans les domaines suivants : - Fournitures et équipements industriels, - Matériel électrique, - Fournitures pour la plomberie et le sanitaire, - Fournitures et équipement pour les solutions énergétiques, - Bois et matériaux de construction, - Machines-outils, - Équipements de sécurité, - Matériels et fournitures pour le transport et la maintenance, etc...