



Brevet de Technicien Supérieur BTS CCST (Niveau 5) Conseil & Commercialisation de Solutions Techniques Anciennement BTS TC

Campus Saint-Jo

6 rue des jardiniers,
88000 Épinal

Accueil : 03-29-64-43-43

Site : campus-stjo.fr

cfp-secretariat@esepinal.fr

RÉFÉRENT

Olivier GERARD :

Responsable et référent du
BTS CCST en apprentissage

ddfpt-indus@esepinal.fr

DEBOUCHÉS

Technico-Commercial

Manager d'équipe
commerciale

Responsable d'agence

Chef des ventes

POURSUITE

Licence Pro Technico-
Commercial

Diplôme d'École Supérieure
de commerce

Bachelor Gestionnaire des
Ressources Humaines

Bachelor REDA

MOBILITÉ

Se rapprocher de Mme
UTARD, référente
mobilité.

referent-mobilite@esepinal.fr

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Préparer les candidats aux épreuves du diplôme BTS CCST et à une insertion professionnelle réussie grâce à un parcours de formation riche et des enseignements variés et complémentaires.

L'activité du Technico-commercial consiste principalement en la vente de biens et services qui nécessite la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques afin d'adapter l'offre aux attentes de la clientèle.

A terme, en fonction de son expérience, le BTS CCST peut accéder à des emplois comme : Chef des ventes, ingénieur technico-commercial, chef d'agence...

RNCP 35801

COMPÉTENCES A ACQUÉRIR

CONCEVOIR ET NEGOCIER DES SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES :

- ◇ Préparer une négociation technique et commerciale et mettre en œuvre l'entretien de vente
- ◇ Conseiller prescrire et communiquer
- ◇ Gérer le risque d'affaire / client
- ◇ Assurer le suivi d'une affaire

MANAGER L'ACTIVITE TECHNICO- COMMERCIALE :

- ◇ Recruter et former des collaborateurs
- ◇ Animer un réseau
- ◇ Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client
- ◇ Evaluer le performance commerciale et définir des objectifs

DEVELOPPER LA CLIENTELE ET LA RELATION CLIENT :

- ◇ Préparer, conduire et évaluer une action de prospection
- ◇ Participer à la définition et à la valorisation de l'offre
- ◇ Contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et / ou événementielles
- ◇ Créer et développer une relation client durable

METTRE EN ŒUVRE L'EXPERTISE TECHNICO- COMMERCIALE :

- ◇ Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle
- ◇ Analyser les besoins d'un secteur /segment
- ◇ Produire des solutions technico-commerciales
- ◇ Mettre en œuvre une formation technique

PRÉ-REQUIS - PUBLIC VISÉ

Être titulaire d'un niveau 4 (BAC) - Être éligible au contrat d'apprentissage

PROGRAMME ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Culture générale et expression
Langue vivante étrangère (Anglais)
Culture économique, juridique et
managériale
Conception et négociation de solutions
technico-commerciales
Management de l'activité
Développement de clientèle et de la
relation client
Mise en œuvre de l'expertise technico-
commerciale

[BTS CCST REFERENTIEL](#)

Livres, selon liste, à acheter
Face à face pédagogique
PC et Outil numérique :
Pack Office,
Logiciel de CAO/DAO
Salle informatisée en réseau
Interventions de professionnels du métier
Etudes de cas
Visites d'entreprises
Simulation d'entretiens de présentation
de produits et de situations de
négociation
Projet professionnel : Mise en situation
réelle en entreprise



Campus Saint-Jo

6 rue des jardiniers,
88000 Épinal
Accueil : 03-29-64-43-43
Site : campus-stjo.fr
cfp-secretariat@esepinal.fr

INSCRIPTION

ParcourSup
Dossier de candidature
et entretien
Délai d'accès :
Admission sous cinq
jours ouvrés à réception
du dossier de
candidature complet.

ACCESSIBILITE HANDICAP

Personne en situation de
handicap :
contacter notre référente
handicap Mme MALLET
referent-handicap@esepinal.fr
Locaux
 OUI NON
Moyens pédagogiques
 OUI NON

VAE

www.vae.gouv.fr

FORMATION PAR APPRENTISSAGE

Mis à jour le : 03/12/2024

Brevet de Technicien Supérieur BTS CCST (Niveau V)
Conseil & Commercialisation de Solutions Techniques
Anciennement BTS TC

LIVRABLES À L'ISSUE DE LA FORMATION

Supports pédagogiques des matières enseignées
Espace numérique de travail dédié
Livret d'accueil
Livret d'apprentissage
Attestations de présence

SUIVI PÉDAGOGIQUE ET ÉVALUATION DES ACQUIS

Contrôles ponctuels et réguliers tout au long du parcours de formation
Examens Blancs : 3 situations sur les deux années
Bulletins semestriels
Suivi en entreprise par un formateur référent

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Possibilité de valider un ou des blocs de compétences selon les modalités de l'éducation nationale .

<i>Indicateurs 2024</i>	APPREN- TIS	EFFECTIFS
1° Le taux d'obtention des diplômes	100,00%	04/04
2° Le taux de poursuite d'études	50,00%	02/04
3° Le taux d'interruption en cours de formation	00,00%	00/04
4° Le taux d'insertion professionnelle à 6 mois	100,00%	02/02

DURÉE ET TARIF

Durée : 2 ANS (1350 heures)
Date(s) : année scolaire (de septembre à juin)
Lieu(x) : Saint Jo Formation, 58 et 58 bis rue des Soupirs - 88000 Epinal
Coût annuel pris en charge par l'OPCO de l'Entreprise selon accord de branche
[REFERENTIEL NPEC](#)