

**B
T
S**

Brevet de Technicien Supérieur

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)

Admission PARCOURSUP

Formation

✓ **Deux années de formation** qui comprennent différents enseignements

Disciplines	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Enseignement commercial	15 h/s	12 h/s
Enseignement technique	11 h/s	10 h/s
Enseignement en coanimation (commercial/technique)	4 h/s	5 h/s
Enseignement général	4 h/s	5 h/s

✓ **Un stage de 15 semaines** dans une entreprise en **B to B*** sur 3 périodes échelonnées sur une année civile pendant lequel l'étudiant réalisera différentes actions dans le cadre de son **projet**.

Profil recherché

Titulaire d'un **baccalauréat** :

- ✓ **général**
- ✓ **technologique** (STI2D, STMG, ...)
- ✓ **professionnel** (technique ou commercial)

Qualité requises :

- ✓ Sens de l'organisation et rigueur
- ✓ Avoir le sens du contact, du relationnel et de la communication
- ✓ Dynamisme, curiosité envers le monde qui nous entoure

Poursuite d'études

- ✓ Licences professionnelles (commerce ou industrie)
- ✓ Écoles de commerce
- ✓ Bachelor

Contenu des enseignements

Le **BTS Conseils et Commercialisation de Solutions Techniques** se caractérise par la mise en œuvre d'une **double compétence** :

✓ Commerciale :

Approche méthodologique des techniques de commercialisation, des connaissances spécifiques dans le domaine de la gestion, du management et du marketing

✓ Technique :

Recherche et choix d'une solution à un problème technique, connaissance des produits (caractéristiques, performance et conseils d'utilisation) pour mieux vendre et négocier avec efficacité.



Photos : travaux et réalisations élèves

Débouchés professionnels

Sédentaire ou itinérant, le **technico-commercial** exerce prioritairement son activité dans une **entreprise industrielle**, dans une **entreprise prestataire de services** pour les **professionnels** ou dans une **entreprise de négoce** dans les domaines suivants :

- ✓ Fournitures et équipements industriels
- ✓ Matériel électrique
- ✓ Plomberie et sanitaire
- ✓ Solutions énergétiques

- ✓ Bois et matériaux de construction
- ✓ Textiles techniques
- ✓ Machines-outils
- ✓ Équipements de sécurité
- ✓ Produits d'hygiène industrielle
- ✓ etc.

Conseiller technique, il **adapte son offre et propose des solutions techniques** qui correspondent aux besoins de son client.

Après quelques années d'expérience, il peut **accéder à des emplois à responsabilité** dont les appellations varient selon l'entreprise ou le secteur d'activité : technico-commercial, manager, chargé de clientèle, chargé d'affaires, négociateur industriel, responsable commercial, responsable « *grands comptes* », chef des ventes, responsable d'agence, acheteur, etc.