



# BTS CCST\*



## Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

\* Ex TC - Technico-Commercial

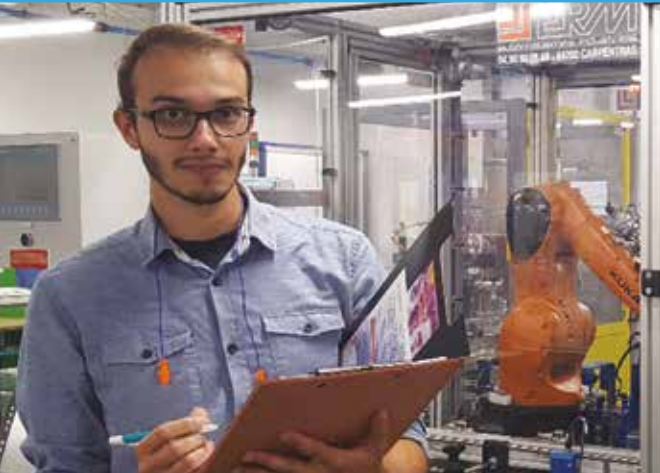


Ce diplôme est préparé en partenariat avec

Les écoles



### FORMATION DIPLÔMANTE PAR APPRENTISSAGE



### ALTERNANCE ET SUIVI

- 1 semaine au pôle formation – CFAI / Ecoles de la CCI Dordogne / 1 semaine en entreprise
- Collaboration CFAI / ENTREPRISE (visites, réunions, partage d'expériences)
- Accompagnement et tutorat pédagogique pour la réalisation du projet technico- commercial

### SITUATION

- Formation à Périgueux

### ADMISSION

- Etre âgé de moins de 30 ans
- Etre titulaire d'un Bac STI2D, Bac général options Mathématiques/Sciences de l'Ingénieur/Numérique Physique Chimie, d'un Bac pro industriel, autre nous consulter.
- Entretien avec le responsable de formation après étude du dossier de candidature
- L'admission définitive sera soumise à la signature d'un contrat d'apprentissage avec une entreprise

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS conseil et Commercialisation de Solutions techniques a pour fonction principale la vente de biens et services, qui nécessite obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences techniques et commerciales pour adapter l'offre aux attentes d'une clientèle essentiellement composée de professionnels.

C'est un négociateur - vendeur qui conseille cette clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie alors une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation. Il gère la relation client dans une logique commerciale durable personnalisée et créatrice de valeur. Il gère et développe ses activités dans le cadre d'une politique commerciale à laquelle il contribue.

A l'issue de la formation, l'apprenti(e) devra être capable de :

- Négocier et vendre une solution technico- commerciale
- Gérer et développer la relation client
- Gérer les informations techniques et commerciales
- Manager l'activité technico- commerciale
- Etre force de proposition et savoir présenter aux équipes, direction et clients les solutions préconisées

### FORMATION EN 2 ANS (675 h/an)

#### Formation générale :

- Anglais
- Culture générale et expression
- Environnement juridique et économique

#### Formation professionnelle :

- Communication et négociation
- Développement de clientèle
- Gestion commerciale
- Management commercial
- Gestion et réalisation d'un projet technico- commercial
- Technologies industrielles
- Génie mécanique et matériaux
- Génie électrotechnique et environnement
- Prévention des risques professionnels



## LA FORMATION EN ENTREPRISE

### SECTEURS CONCERNES

Le technico- commercial peut exercer son métier dans des entreprises de tailles et de secteurs divers :

- Fabrication industrielle
- Distribution de matériel électrique, mécanique, électronique, chauffage...
- Vente de pièces détachées pour le secteur industriel
- Location de matériels industriels
- Services industriels

### POURSUITE D'ETUDES ET METIERS

- Licence professionnelle technico- commerciale, commerce et distribution, commercialisation de produits et services, e-commerce et marketing numérique...
- Ecole de commerce
  
- Technico- commercial(e) itinérant(e) ou sédentaire
- Négociateur(trice) industriel(le)
- Chargé(e) de clientèle/ d'affaires/ grands comptes
- Attaché(e) commercial(e)
- Responsable commercial(e) des achats
- Responsable de secteur
- Chef(fe) des ventes
- Ingénieur(e) commercial(e)

Qualités requises : formation technique, sens commercial, goût du challenge, capacité d'adaptation, disponibilité, aptitude au travail en équipe, forte motivation individuelle, grande rigueur, capacité d'écoute, autonomie.

## RENSEIGNEMENTS ET CANDIDATURE

Candidature possible sur le site internet  
[www.formation-maisonindustrie.com](http://www.formation-maisonindustrie.com)

Rendez-vous de l'alternance :  
tous les mercredis à 14 h.

## MODALITES D'OBTENTION DU DIPLOME

**Le diplôme est validé par la soutenance d'un projet technico- commercial réalisé en entreprise.**

Le projet a pour but de vérifier l'aptitude du candidat à construire et à mettre en œuvre un projet technico- commercial réalisé pour une entreprise ayant pour activité principale la vente de biens et/ ou de services auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Il permet de vérifier l'aptitude à :

- prendre des décisions et mettre en œuvre des solutions adaptées au contexte technico- commercial identifié
- mettre en œuvre des compétences appliquées à des situations professionnelles réelles en s'appuyant sur les outils commerciaux adaptés
- s'organiser, agir et travailler en équipe
- Apporter un regard critique de nature à identifier les marges de progrès
- Intégrer de façon pertinente dans sa démarche les technologies de l'information et de la communication

Les étapes du projet :

- Analyse de l'environnement et du marché de l'entreprise
- Analyse de la situation
- Description de 4 missions réalisées en entreprise

### QUELQUES EXEMPLES DE PROJETS :

- Comment développer la croissance de l'entreprise ?
- L'amélioration des performances commerciales de l'entreprise
- Le développement du volet clientèle publique (EHPAD, Hôpitaux...) pour un fournisseur de matériels professionnels



Les écoles



Pôle Formation - CFAI Aquitaine

Périgueux

05 53 35 86 95

[perigueux@cfai-aquitaine.org](mailto:perigueux@cfai-aquitaine.org)