

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES (BTS CCST)

PUBLIC VISÉ

Tout public

LE + DE LA FORMATION

Équipe de formateurs issus du monde professionnel

DUREE

Durée de formation : 1350 heures
Durée hebdomadaire moyenne : 35h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 09/09/2024 au 09/06/2026.

LIEUX DE FORMATION

GRETA Val-de-Marne

Lycée Maximilien PERRET

Place San Benedetto del Tronto
94140 Alfortville

Site accessible aux personnes en situation de handicap

CONTACT

GRETA Val-de-Marne

Karima Hakem

Tél : 01 43 53 52 30

greta94.perret@ac-creteil.fr

Référent handicap :

greta94.referent.handicap@ac-creteil.fr

[Consulter notre Politique Handicap](#)

TARIFS

Prix tarif public maximum :

Tarif heure stagiaire : 15,00 €.

Organisme non soumis à la TVA.

[Voir nos conditions générales de ventes](#)

FINANCEMENTS

Type de financement :

Contrat de professionnalisation

CODES

NSF : 200

RNCP : 35801

CERTIFINFO : 110741

Formacode : 34581

Code Rome : D1402

OBJECTIFS

Le titulaire du le 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.

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. 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.

PRE-REQUIS

Niveau d'entrée : niveau 4 (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Informations collectives, Tests de positionnement et entretien

Inscriptions du 05/01/2024 au 20/09/2024 au Lycée Maximilien PERRET à Alfortville.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Organisé en alternance.

CONTENUS

Bloc 1 : Conception et négociation de solutions technicommerciales

- ▶ Préparer une négociation technique et commerciale
- ▶ Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation
- ▶ Gérer le risque affaire et le risque client
- ▶ Mettre en œuvre l'entretien de vente technico-commercial
- ▶ Assurer le suivi d'une affaire

Bloc 2 : Management de l'activité technicommerciale

- ▶ Recruter et former des collaborateurs
- ▶ Animer un réseau
- ▶ Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client
- ▶ Évaluer la performance commerciale

Bloc 3 : Développement de clientèle et de 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

Bloc 4 : Mise en œuvre de l'expertise technicommerciale

- ▶ Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle
- ▶ Analyser les besoins d'un secteur/d'un segment cible
- ▶ Produire des solutions technicommerciales pour un segment cible
- ▶ Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible

Culture générale et expression - Français

Langue vivante étrangère - Anglais

Culture économique, juridique et managériale

VALIDATION

- ▶ Nom du certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
- ▶ Diplôme BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques (BTS CCST)

SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Certification de niveau 6 dans le domaine de l'énergie / génie climatique ou accès direct à l'emploi

Type d'emplois accessibles :

Technico-commercial, Attaché commercial, Attaché technico-commercial, Commercial sédentaire, Commercial itinérant...

Après quelques années d'expérience, le titulaire du diplôme peut accéder à des emplois à responsabilité dont les appellations varient selon l'entreprise ou le secteur d'activité : Chargé de clientèle, Chargé d'affaires, Négociateur industriel, Responsable commercial...