

BTS CCST

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

PRÉSENTATION :

Le titulaire du BTS CCST (ex BTS Technico-commercial) 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.

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.

CURSUS :

Deux années de formation initiale post BAC sous **statut scolaire** ou par **apprentissage**.

CONDITIONS D'ACCES :

Recrutement via le portail national ParcoursSup pour les détenteurs d'un Bac Pro du domaine industriel, Bac pro métiers du commerce et de la vente, Bac technologique STI2D, Bac technologique STMG spécialité mercatique (marketing).



LYCEE DU BOIS

67, rue de Strasbourg
39330 MOUCHARD

03 84 73 74 00

ce.0390029v@ac-besancon.fr

www.lycee-du-bois.com



EMPLOIS :

Les emplois concernés relèvent de la fonction commerciale-vente essentiellement dans un environnement «B to B». Sont concernés dans cette fonction les emplois qui nécessitent obligatoirement la mobilisation de compétences techniques et commerciales, c'est-à-dire de savoirs et savoir-faire techniques relatifs aux marchés considérés, ainsi que de savoirs et savoir-faire commerciaux. Ces emplois en première insertion peuvent avoir des appellations diverses :

- Technico-commercial,
- Attaché commercial,
- Attaché technico-commercial,
- Commercial sédentaire,
- Commercial itinérant,
- Vendeur comptoir,
- Vendeur négociateur,
- Conseiller commercial, conseiller technico-commercial.

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,
- Responsable d'achats,
- Responsable " grands comptes " ,
- Responsable d'agence,
- Acheteur,
- Chef des ventes,
- Chef de secteur,
- Responsable pôle expert,
- Ingénieur technico-commercial,
- Responsable prescripteur...



TYPES D'ORGANISATIONS OU D'ENTREPRISES :

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. Dans le négoce, et à titre d'exemples, le titulaire du BTS CCST peut travailler dans les domaines suivants :

- ◇ Fournitures et équipements industriels,
- ◇ Fournitures et équipements pour les solutions énergétiques,
- ◇ Bois et matériaux de construction,
- ◇ Produits d'aménagement et de finition,
- ◇ Machines-outils,
- ◇ Équipements de sécurité, etc...

Il s'adresse à une clientèle professionnelle. Il peut aussi s'adresser à une clientèle de particuliers dès lors que la prise en compte de la dimension technique du produit est nécessaire à la conclusion de la négociation, ce qui exclut les situations de vente en libre-service.

FORMATION EN ENTREPRISE :

Pour les scolaires, 8 semaines de stage en entreprise en 1ère année et 6 semaines en 2ème année.
Pour les alternants, 25 semaines en entreprise par an, avec des alternances de 3 à 4 semaines.

Le stage en milieu professionnel, et l'environnement technique de l'entreprise d'accueil, servent de support aux épreuves professionnelles E4 « conception et négociation de solutions technico- commerciales » et E6, composée des deux unités U61 « développement de la clientèle et de la relation client », et U62 « mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale »

GRILLE HORAIRE HEBDOMADAIRE :

Enseignements	Première année		Deuxième année	
	Horaire hebdomadaire	Volume annuel (à titre indicatif)	Horaire hebdomadaire	Volume annuel (à titre indicatif)
Culture générale et expression	2	72	2	72
Langue vivante étrangère	3	108	3	108
Culture économique, juridique et managériale	4	144	4	144
Bloc 1 : Conception et négociation de solutions technico- commerciales	4	144	4	144
Bloc 2 : Management de l'activité technico-commerciale	4	144	4	144
Bloc 3 : Développement de clientèle et de la relation client	5	180	4	144
Bloc 4 : Mise en œuvre de l'expertise technico- commerciale	9	324	6	216
TOTAL ELEVE	31	1116	27	972
Travail en autonomie (salle informatique)	2		2	
Enseignements facultatifs Langue vivante Module d'approfondissement	2		2	

→ La possibilité est offerte aux étudiants motivés et de bon niveau en anglais de préparer le TOEIC.

REGLEMENT D'EXAMEN :

Épreuves	Unité	Coef	Forme	Durée
E1 Culture générale et expression	U1	3	Ponctuelle écrite	4h
E2 Communication en langue vivante étrangère		3		
<i>Compréhension de l'écrit et expression écrite</i>	<i>U21</i>	<i>1,5</i>	<i>CCF : 2 situations d'évaluation</i>	
<i>Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction</i>	<i>U22</i>	<i>1,5</i>	<i>CCF : 2 situations d'évaluation</i>	
E3 Culture économique, juridique et managériale	U3	3	Ponctuelle écrite	4h
E4 Conception et négociation de solutions technico-commerciales	U4	6	CCF : 2 situations d'évaluation	
E5 Management de l'activité technico-commerciale	U5	4	Ponctuelle écrite	4h
E6 Développement de la clientèle et de la relation client et mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale		6		
<i>Développement de la clientèle et de la relation-client</i>	<i>U61</i>	<i>3</i>	<i>CCF : 1 situation d'évaluation</i>	
<i>Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale</i>	<i>U62</i>	<i>3</i>	<i>CCF : 1 situation d'évaluation</i>	
Épreuves facultatives				
EF1. Langue vivante	UF1		Ponctuelle orale	20 minutes *
EF2. Module d'approfondissement	UF2		CCF : 1 situation d'évaluation	
EF3. Reconnaissance de l'engagement de l'étudiant dans la vie associative, sociale ou professionnelle	UF3		CCF : 1 situation d'évaluation orale	20 minutes

* dont 20 minutes de préparation complémentaires

POSSIBILITÉS DE POURSUITES D'ÉTUDES :

- Licence Professionnelle Commerce (ESB - Nantes)
- Formations en Commerce international du bois (Nantes)
- Sup. Technico-commercial international (IMA - Besançon)
- Institut Supérieur de Management des Industries Bois (CCI - Tulle)
- IPC bois et dérivés (CCI - Bordeaux)
- École supérieure de commerce



Lycée du Bois de Mouchard

Lycée des Métiers ancré dans la filière bois depuis des décennies
entre tradition et modernité

UN SERVICE EMPLOI PERFORMANT

Contactez le lycée et profitez de nos annonces

UNE PLATEFORME TECHNOLOGIQUE TECBOIS

Nous réalisons vos études de développement
Nous recherchons des financements

DES FORMATIONS QUALIFIANTES

La notoriété du lycée dépasse les frontières régionales et nationales
C'est une référence dans la filière bois

UN EMPLOI ASSURÉ

Plusieurs offres d'emploi par élève ou étudiant diplômé
Un réseau performant d'anciens élèves présents dans les entreprises partenaires

UN CURSUS ADAPTÉ À TOUS

Formation initiale sous statut scolaire
Formation initiale par apprentissage
Formation continue