

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST) ancien BTS TC Technico-Commercial



Le métier

Sédentaire ou itinérant, le **titulaire du 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**.

Il gère une relation commerciale avec sa clientèle dans le domaine interentreprises.

Débouchés

Le BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques - Ex BTS TC) vous donne accès à de multiples métiers sur la fonction commerciale – vente BtoB

- **En début de carrière** : Technico- commercial – Délégué commercial – attaché commercial – Chargé de clientèle – Chargé d'affaires
- **Après quelques années d'expérience** : Négociateur industriel – Responsable commercial – Responsable d'achats – Responsable « grands comptes » – Responsable d'agence – Acheteur – Chef des ventes

Votre profil

Vous avez envie d'un **métier qui bouge, varié, en contact avec une clientèle de professionnels** exigeants. Vous êtes attirés par les produits techniques : découvrez notre formation !

Les compétences développées

Le BTS CCST **équipements et systèmes** forme des techniciens supérieurs capables de mobiliser des compétences :

- Pour concevoir et négocier des solutions technico-commerciales de produits industriels ;
- Manager l'activité technico-commerciale ;
- Développer la clientèle et la relation client ;
- Mettre en œuvre une expertise technico-commerciale.

Les débouchés

Insertion dans la vie active : le métier de technico-commercial offre de nombreuses opportunités d'embauches dans l'industrie et le commerce interentreprises.

Poursuites d'études : après l'obtention du BTS, il est possible d'intégrer de nombreuses licences professionnelles et de poursuivre jusqu'au Master.

Les horaires

Enseignement professionnel :	22h
Bloc 1 : Conception et négociation de solutions technico-commerciales	4h
Bloc 2 : Management de l'activité technico-commerciale	4h
Bloc 3 : Développement de clientèle et de la relation client	5h
Bloc 4 : Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	9h
Enseignement général	9 h
Culture Générale et Expression	2h
Anglais	3h
Culture Economique, Juridique et Managériale	4h
TOTAL	31h

Les Périodes de Formation en Entreprise

La durée totale de formation en entreprise est de 14 semaines sur les deux années de formation.

- 7 semaines en première année
- 7 semaines en deuxième année

Le candidat doit réaliser ses 2 périodes de stages dans la même entreprise ce qui permet une intégration réelle dans le milieu professionnel.

Quelques vidéos ?

<https://youtu.be/O-uK0IfI-Yc>

<https://youtu.be/qlC0h6QavhA>

<https://youtu.be/dirtpvBg3p8>