

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

À DESTINATION DES ENTREPRISES

VOIE SCOLAIRE OU PAR APPRENTISSAGE



LYCÉE POLYVALENT

**GEORGES
COLOMB**

Vous avez envie d'un métier varié et dynamique, en contact avec une clientèle de professionnels. Vous êtes attirés par les produits techniques : découvrez le BTS CCST !

À qui s'adresse la formation ?

Aux Bacheliers titulaires d'un baccalauréat

- Général,
- Technologique,
- Professionnel.

Objectifs de la formation

Quatre pôles d'activités essentielles caractérisent le métier :

- Concevoir et commercialiser des solutions technico-commerciales,
- Assurer le management de l'activité technico-commerciale,
- Développer la clientèle et la relation client
- Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale.

Qualités personnelles requises

- Autonomie
- Aïsance relationnelle
- Rigueur
- Écoute
- Initiative
- Curiosité
- Dynamisme

Qualités professionnelles requises

- Motivation pour la vente,
- Travail en équipe,
- Utilisation des outils numériques,
- Compétences de communication
- Sens des relations humaines
- Gestion de projets



Une identité affirmée

- Une formation technique ancrée dans la réalité professionnelle,
- Une culture industrielle pour appréhender les solutions techniques envisagées,
- Une formation plébiscitée par les entreprises,
- Une insertion professionnelle plus facile.

Après le BTS

- Entrée dans la vie active,
- Poursuites possibles d'études :
 - Licence générale,
 - Licence Professionnelle,
 - Master.

Contenu de la formation (durée hebdomadaire)

DISCIPLINES	1 ^{re} ANNÉE	2 ^e ANNÉE
CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION	2 h	2 h
LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE	3 h	3 h
CULTURE ÉCONOMIQUE JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE	4 h	4 h
CONCEPTION ET NÉGOCIATION DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES	4 h	4 h
MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ TECHNICO-COMMERCIALE	4 h	4 h
DÉVELOPPEMENT DE CLIENTÈLE ET DE LA RELATION CLIENT	5 h	4 h
MISE EN ŒUVRE DE L'EXPERTISE TECHNICO-COMMERCIALE	9 h	6 h
TOTAL	31 h	27 h

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

Épreuves à l'examen

ÉPREUVES	COEFFICIENT	FORME	DURÉE
CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION	3	Ecrite	4h
LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE	3	CCF*	2 x 1h écrit 1 x 20 min oral
CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE	3	Ecrite	4 h
CONCEPTION ET NÉGOCIATION DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES	6	CCF*	2 situations 30 min
MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ TECHNICO-COMMERCIALE	4	Ecrite	4 h
DÉVELOPPEMENT DE CLIENTÈLE ET DE LA RELATION CLIENT MISE EN ŒUVRE DE L'EXPERTISE TECHNICO-COMMERCIALE	6	CCF*	2 épreuves orales de 30 min

(*) CCF : Contrôle en Cours de Formation

Quels métiers à l'issue de la formation ?

Le titulaire du BTS CCST est un professionnel qui gère et développe une relation commerciale avec sa clientèle dans le domaine interentreprises. Conseiller technique, il va adapter son offre et proposer des solutions techniques qui correspondent aux besoins de son client.

En début de carrière

- Attaché commercial,
- Technico-commercial,
- Attaché technico-commercial,
- Chargé de clientèle,
- Vendeur négociateur...

Après expérience

- Responsable commercial,
- Responsable d'achats,
- Responsable d'agence,
- Acheteur,

Stages en organisation

14 à 16 semaines de stage réparties sur les deux années de formation permettant :

- d'acquérir des compétences professionnelles en situation réelle de travail,
- de découvrir les emplois de la fonction commerciale dans un environnement « B to B ».

Secteurs possibles pour un stage

- Fournitures et équipements industriels,
- Matériel électrique,
- Solutions informatiques pour les entreprises,
- Fournitures pour la plomberie et le sanitaire,
- Fournitures et équipement pour les solutions énergétiques,
- Bois et matériaux de construction,
- Produits d'aménagement et de finition,
- Textiles techniques,
- Machines-outils,
- Équipements de sécurité,
- Produits d'hygiène industrielle,
- Matériel d'emballage,
- Matériels et fournitures pour le transport et la manutention,
- Équipements pour le nautisme...

Informations complémentaires

- Gare à 10 minutes du lycée,
- Restauration scolaire sur place,
- Possibilités d'hébergement en foyer logement à côté du Lycée,
- Possibilités d'avoir une chambre à l'internat du Lycée (sous réserve de disponibilités),
- Salle détente dédiée aux étudiants de BTS
- Un espace dédié aux situations professionnelles,
- Progiciels adaptés (CRM-PGI-ERP),
- Salles informatiques équipées.

Modalités d'inscription

De mi-janvier à mi-mars, se connecter sur le site : www.parcoursup.fr

LES ATOUTS DU LYCÉE

- Des classes à effectif réduit
- Un accompagnement personnalisé
- Une équipe pédagogique à votre écoute
- Des salles informatiques à votre disposition
- Une salle détente dédiée aux BTS



1 rue Georges Colomb - BP 170 - 70 204 Lure cedex
Tél. : 03 84 89 03 80 - courriel : ce.0700018p@ac-besancon.fr
<http://www.lyc-colomb.ac-besancon.fr>

RÉGION
BOURGOGNE
FRANCHE
COMTÉ



MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION NATIONALE,
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE