



# BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques



Le titulaire d'un BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST) mobilise conjointement ses compétences techniques (en particulier dans le domaine industriel) et commerciales pour adapter l'offre qu'il propose aux attentes spécifiques de son client. Il l'accompagne dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie alors une solution technique, commerciale et financière (produits et services associés) appropriée à la situation en tenant compte des caractéristiques du marché, de la concurrence et des normes en vigueur.

Il gère la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur. Le titulaire de ce diplôme assure l'interface entre l'entreprise et ses marchés (amont ou aval) d'une part, et entre les différents services de l'entreprise d'autre part. Il gère et développe ses activités dans le cadre d'une politique commerciale à laquelle il contribue. Il prend des décisions dans le respect des contraintes et des objectifs qui lui sont fixés. A terme, en fonction de son expérience, il peut manager une équipe commerciale.

## Caractéristiques

Le titulaire du BTS peut exercer une activité de commercial sédentaire ou itinérant, en face à face ou à distance.

Sa double compétence et sa maîtrise des outils numériques dans leur diversité lui permettent d'avoir une approche globale (systémique) des besoins du client intégrant les dimensions « matériaux et structures », « énergie » et « information ». Il est en mesure d'apprécier et de communiquer sur les performances techniques et économiques des solutions proposées mais aussi sur leur impact sur l'environnement de l'activité.

Le titulaire du BTS CCST fait preuve de dynamisme, de disponibilité, de capacité d'écoute et de qualités de communication. Sa profession nécessite ouverture d'esprit et curiosité, rigueur et sens de l'organisation, ténacité et réactivité, esprit d'équipe et d'initiative.

## Périodes de formation en entreprise

14 à 15  
semaines  
réparties  
sur les deux  
années

## Débouchés professionnels

Le titulaire du BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques accède, en fonction de son expérience, de la taille de l'entreprise et des opportunités, à différents niveaux de responsabilité. Il exerce essentiellement son activité dans un environnement B to B. Il peut s'adresser à une clientèle de particuliers dès lors que la maîtrise de la dimension technique du produit est déterminante dans la conclusion de la négociation. Chargé de clientèle

- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Négociateur industriel
- Responsable commercial
- Responsable d'achats
- Responsable « grands comptes »
- Responsable d'agence
- Acheteur
- Chef des ventes, de secteur
- Responsable pôle expert
- Ingénieur technico-commercial
- Responsable prescripteur
- ...

## Disciplines enseignées et horaires

	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année
<b>ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL</b>	<b>32h</b>	<b>29h</b>
Culture générale et expression	2h	2h
Langue Vivante étrangère	3h	3h
CEJM : Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
<b>BLOCS DE COMPÉTENCES</b>		
Bloc 1 – Conception et négociation de solutions technico-commerciales	4h*	4h**
Bloc 2 – Management de l'activité technico-commerciale	4h*	4h*
Bloc 3 – Développement de clientèle et de la relation client	5h	4h*
Bloc 4 – Mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale	9h**	6h*
Enseignements facultatifs - Langue Vivante - approfondissement	2h	2h
<b>TOTAL</b>	<b>32h</b>	<b>29h</b>

\* et \*\* respectivement 1h (2h) de co-enseignement avec le professeur de STI (sauf pour le bloc 4 : co-enseignement assuré par le professeur d'Economie Gestion).

## Poursuites d'études

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle, il est aussi possible de poursuivre les études en licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commerciale, en licence LMD (L3 économie-gestion), en école supérieure de commerce et de gestion ou en école d'ingénieur.