



BTS CCST

CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES



Formation en 2 ans



Gratuite et rémunérée pour l'alternant(e)

EN ALTERNANCE

● NIVEAU D'ACCÈS

- Bac général, technologique ou professionnel
- Post Bac (BTS-DUT)
- Autre parcours, nous consulter

● PUBLIC

Toute personne qui souhaite poursuivre son parcours initial de formation, se reconvertir ou bien monter en compétences

● TYPE DE CONTRAT & MONTANT DE PRISE EN CHARGE

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation de 2 ans

Coût de la formation pris en charge par les OPCO de 6 000€ HT à 9 481€ HT (tarif ajustable suivant le positionnement)

Rémunération prise en charge par l'entreprise

● ALTERNANCE

2 semaines en entreprise / 2 semaines au CFA (avec modulation possible durant l'année)

● LIEU DE FORMATION

2 rue Charles Scherer 76240 Le Mesnil-Esnard
6 rue Verdier MONETTI 76880 Arques la Bataille

● OBJECTIFS

Le **BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)** forme des technicien(ne)s faisant appel à des compétences techniques et commerciales en vue de conseiller et vendre des produits et services associés.

Il/Elle prospect pour développer son portefeuille d'affaire 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.

● BLOCS DE COMPÉTENCES

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX :

Culture générale et expression / Anglais / Culture économique, juridique et managériale

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS :

- Conception et négociation de solutions technico-commerciales
- Management de l'activité technico-commerciale
- Développement de la clientèle et de la relation client
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

• MODALITÉ D'ÉVALUATION

Évaluations, Contrôle en Cours de Formation (CCF) et Examens

- Validation d'un diplôme de niveau 5 (BTS) du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche enregistré au RNCP sous le n° 35801 (JO/BO Arrêté du 25 novembre 2020)
- Possibilité de valider par bloc de compétences

• ÉQUIVALENCES & PASSERELLES

- Aucune correspondance

• DÉBOUCHÉS POSSIBLES

- Technico-commercial
- Commercial sédentaire / itinérant
- Vendeur négociateur
- Conseiller commercial / technico-commercial
- Chargé de clientèle / d'affaires
- Négociateur industriel
- Responsable commercial / d'achats / "grands comptes" / d'agence
- Acheteur
- Chef des ventes / de secteur

• POURSUITE D'ÉTUDES

- BACHELOR spécialisé dans la vente ou le business development
- École supérieure de commerce et de gestion ou d'ingénierie d'affaires
- Formation d'ingénieur

• MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formations en présentiel ou hybride avec alternance d'apports théoriques et mises en situation pratique pour ancrer les apprentissages.

• MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Salles de formation équipées. Plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques et innovants.
- Supports pédagogiques classiques et numériques.

• ADMISSION

- Se préinscrire sur : <http://preinscription.alternanceindustrie.fr>
- Prise de contact par nos équipes et validation de votre candidature à partir des éléments demandés (dossier + tests).
- Recherche d'une entreprise d'accueil adaptée aux missions du BTS CCST.
- Validation de votre inscription à partir de la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation et sous réserve de places disponibles.



Conformément aux engagements pris par le Pôle formation UIMM Rouen-Dieppe en faveur de l'accueil et de l'intégration des personnes en situation de handicap, nous étudions votre accessibilité.



PÔLE FORMATION UIMM ROUEN-DIEPPE

26, rue Alfred Kastler
76130 Mont Saint Aignan
02 78 77 61 10
contact@formation-industries-rouen-dieppe.fr

