



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

Tous publics (étudiant, demandeur d'emploi, salarié...) pour poursuivre son parcours initial de formation, se reconverter ou valider ses acquis et 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

● OBJECTIFS

Le **BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques (CCST)** forme des technicien(ne)s supérieur(e)s aux compétences commerciales et technique (savoirs et savoir-faire techniques). Leur activité consiste à conseiller et à vendre des solutions techniques, commerciales et financières (produits et services associés) correspondant aux besoins de leurs clients. Ils/elles prospectent pour développer leur clientèle ou portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité. Ils/elles exercent prioritairement leur activité dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services pour les professionnels ou dans une entreprise de négoce de biens et services.

Le titulaire du **BTS CCST** occupe une place particulière par :

- La multiplicité de ses interlocuteurs internes (services techniques de l'entreprise, service achat, service logistique, service financier, service marketing)
- Les relations privilégiées qu'il/elle assure avec les interlocuteurs externes, et en particulier avec les fournisseurs et les prescripteurs pour la recherche de solutions
- La collecte, la gestion et la diffusion des données techniques et commerciales sur les clients.

● PROGRAMME

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL :

Culture générale et expression, anglais, expression écrite, production orale en continu et en interaction

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

Culture économique, juridique et managériale, 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

- Contrôles continus et examens
- Validation d'un diplôme de niveau 5 (bac +2) de l'Éducation Nationale
- Possibilité de valider par bloc de compétences
- Code RNCP - 35801

● 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

- LICENCE Commerce Vente Marketing (CVM)
- 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 avec alternance d'apports théoriques et de mises en situation pratique pour ancrer les apprentissages
- Accès à une plateforme web "Easi", permettant de suivre son évolution et d'accéder aux supports de formation

● MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Salles de formation équipées pour utilisation de supports pédagogiques classiques et numériques
- Plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques et innovants

● ADMISSION

- Formuler un vœu d'orientation (CFA de l'industrie Rouen/Dieppe) sur Parcoursup
- Se préinscrire sur : <http://preinscription.alternanceindustrie.fr>
- Réaliser les tests de positionnement
- Valider un projet professionnel lors d'un entretien de motivation

L'admission définitive sera soumise à la signature d'un contrat avec une entreprise sous réserve de places disponibles et de missions adaptées au BTS CCST.



PÔLE FORMATION UIMM ROUEN-DIEPPE

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



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. Pour tout renseignement, n'hésitez pas à contacter notre équipe dédiée par mail : handicap@formation-industries-rouen-dieppe.fr