



BTS

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Une formation en
alternance (15j / 15j)

Durée de la formation :
2 ans, 675 h/an

Lieu de la formation :
Pôle Formation - UIMM Occitanie à
Beauzelle (31)

LA FORMATION

Le BTS CCST forme des commerciaux à compétence technique (savoir-faire et connaissance des processus de fabrication). Cinq fonctions essentielles caractérisent leur activité : la vente de solutions technico-commerciales, le développement de clientèle, la gestion de l'information technique et commerciale, le management commercial, la mise en œuvre de la politique commerciale.

LES SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le technico-commercial exerce son activité dans toutes les tailles de sociétés, de la TPE aux plus grands groupes, aussi bien dans l'industrie automobile qu'électrique, l'aéronautique, les équipements énergétiques ou informatiques. L'essentiel étant de bien connaître le secteur d'activité sur lequel il se positionne.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Proposer des solutions technico-commerciales,
- Présenter et argumenter une solution technique, commerciale et financière,
- Négocier et formaliser la solution complète retenue (devis, contrat...),
- Développer et fidéliser la clientèle,
- Faire une veille stratégique technique et commerciale,
- Mettre en œuvre et savoir utiliser des indicateurs qualitatifs et quantitatifs de mesure de la performance,
- Participer au management d'une équipe (définition, organisation des missions, formation et animation),
- Contribuer à l'évolution de la politique commerciale.

LES PERSPECTIVES

L'obtention du BTS CCST peut permettre une entrée dans la vie active en tant que négociateur-ven- deur. Après quelques années d'expérience , il peut accéder à des emplois de type Chargé de clientèle, Chargé d'affaires... Cela peut être également un tremplin pour une poursuite d'études au sein d'une formation post BTS.

LE CONTENU DE LA FORMATION

40%

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Anglais
- Environnement économique et juridique

43%

Enseignement technique

- Communication – négociation
- Développement de clientèle
- Gestion de projet
- Technologies industrielles
- Management commercial

17%

Accompagnement (Entreprise - Projet - Individualisation)

- + 2h de module d'individualisation hebdomadaire
- + Accès plateforme elearning
- + Projet Technico Commercial



LES CONDITIONS D'ADMISSION

Formation accessible à tous les bacheliers : **BAC (S,ES) - Bac technologique (STI2D, STMG) – BACS PRO.**

- Avoir entre 16 et 29 ans révolus (sauf cas exceptionnels)
- Avoir l'éligibilité du diplôme
- Avoir signé un contrat d'apprentissage avec une entreprise
- Etre dans la limite des places disponibles
- Avoir déposé un dossier de candidature (lors des Journées Portes Ouvertes, Réunions d'informations, sur le site internet, Parcours Sup...)



LES POINTS FORTS AU PÔLE FORMATION - UIMM OCCITANIE

- Des classes constituées uniquement d'alternant.es
- Un service Alternance dédié à l'accompagnement tout au long de la formation (Job Dating, des entreprises partenaires, un suivi individualisé...)
- Des équipements de formation et des outils pédagogiques de hautes technologies et similaires aux conditions réelles de l'entreprise
- Des équipes pédagogiques expertes dans les métiers industriels et qui assurent un suivi tout au long de la formation des apprenti.e.s

