

POURSUITE D'ETUDE ?



- Licence pro Technico-commercial
- Licence Pro Commerce
- Licence Pro E-commerce et Marketing
- Master Commerce
- Diplôme de Commerce



Où nous trouvez :

Rue du Collège BP 46
97600 Mamoudzou

Nous contacter :

Téléphone :

0269.61.13.55

Email :

lgt.bamana@ac-mayotte.fr

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)

**FORMATION EN
2 ANS**

BTS

Conseil et Commercialisation de Solution Techniques

LE METIER :

Le BTS Conseil et commercialisation de solution techniques – BTS CCST forme des spécialistes doté d'une double compétence technique et commerciale. Négociateurs et vendeurs, ils conseillent leur clientèle dans l'analyse, l'identification et la formulation de leurs attentes. Ils élaborent, présentent et négocient une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation.

NOTRE FORMATION :

Notre enseignement s'appuie sur des travaux collaboratifs et la mise en œuvre de projets adaptés au contexte professionnel et local. Notre BTS est proposé en formation initiale (enseignement professionnel et général).

Ce BTS propose également une période d'immersion professionnelle au travers des stages de 14 à 16 semaines durant les deux ans de formations.

MATIERES ENSEIGNEES	Horaire hebdomadaire	
	Année 1	Année 2
Enseignement Obligatoire		
Culture générale et expression	2	2
Langue vivante étrangère	3	3
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Conception et négociation de solutions technico-commerciales	4	4
Management de l'activité technico-commerciale	4	4
Développement de clientèle et de la relation client	5	4
Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	9	6
TOTAL	31	27

Épreuves	Unité	Coef	Forme	Durée
E1 Culture générale et expression	U1	3	Ponctuelle Ecrite	4h
E2 Communication en langue vivante étrangère		3		
Compréhension de l'écrit et expression écrite	U21	1,5	CCF 2 situations d'évaluation	
Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	U22	1,5	CCF 2 situations d'évaluation	
E3 Culture économique, juridique et managériale	U3	3	Ponctuelle Ecrite	4h
E4 Conception et négociation de solutions technico-commerciales	U4	6	CCF 2 situations d'évaluation	
E5 Management de l'activité technico-commerciale	U5	4	Ponctuelle Ecrite	4h
E6 Développement de la clientèle et de la relation client et mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale		6		
Développement de la clientèle et de la relation-client	U61	3	CCF 1 situation d'évaluation	
Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	U62	3	CCF 1 situation d'évaluation	

VOTRE PROFIL

Vous avez envie d'un métier varié, en contact avec une clientèle exigeant. Vous êtes attirés par les produits techniques : découvrez notre formation !

Pour quels profils ?

Ce BTS s'adresse aux diplômés du baccalauréat, qu'il s'agisse d'un Bac général, professionnel ou technologique.

- BAC STI2D
- BAC STMG
- BAC GENERAL
- BAC PROFESSIONNEL

La formation étant axée sur les métiers du commerce et de la vente, il est nécessaire d'être à l'aise avec la communication écrite et orale, de posséder beaucoup de rigueur.

LES COMPETENCES DEVELOPPEES

Notre BTS Conseil et Commercialisation de Solution Techniques forme des techniciens supérieurs capables de mobiliser les compétences :

- Techniques : recherche et choix d'une solution à un problème technique, connaissance du produit (caractéristiques, performances)
- Commerciales : prospection et développement de clientèle B to B, découverte et analyse des besoins du client, présentation de la solution technique et fidélisation de la clientèle.

LES DEBOUCHES PROFESSIONNELS

Le technicien supérieur « Conseil et Commercialisation de Solution Techniques » accède à un emploi :

- Vendeur négociateur
- Conseiller commercial
- Conseiller technico-commercial
- Responsable commercial
- Chargé clientèle
- Chargé d'affaire
- Responsable d'agence
- Ingénieur technico-commercial