

BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR

CONSEIL et COMMERCIALISATION en SOLUTIONS TECHNIQUES



Le titulaire du **BTS CCST** assure la vente de biens et de services tout en apportant une expertise technique pour adapter l'offre aux attentes de la clientèle. Il est capable de gérer le développement de clientèle particuliers ou professionnels, la gestion de l'information technique et commerciale. Il a le sens de la négociation et de la vente et il participe à la mise en place de la politique commerciale de l'entreprise. Ce BTS touche des secteurs d'activités diverses et variés comme les produits et solutions pour la construction, les matériels industriels, l'énergie, le contrôle et conditionnement, les matériaux souples pour l'industrie et l'habillement.

- ✓ Sens de la négociation et de la vente, vente de solutions énergétiques
- ✓ Développement de clientèle particuliers et professionnels
- ✓ Participation à la mise en place de la politique commerciale de l'entreprise, gestion de l'information technique et commerciale

+ DE LA SAGESSE

l'atelier défense, Car'Ado, « lycéens au cinéma », sorties théâtre, cellule décrochage scolaire, lutte contre le harcèlement, programme ERASMUS, liens avec le Québec (CEGEPS), actions humanitaires, stages d'immersion, atelier DreamMakers, option langue des signes et sport, l'atelier cultive ta science, la Sagesse Verte, club de philosophie, l'atelier éloquence, l'accueil de tous, la chaîne twitch ...

OUTILS : liPad en Classe, l'espace numérique de travail

+ ACCOMPAGNEMENT

Suivi des jeunes sérieux et adapté à chaque profil. Reflexion de poursuite d'études ou d'insertion professionnelle avec les enseignants.

POINT FORT : possibilité de stages à l'étranger via le programme ERASMUS

+ PARTICULARITÉ

formation scolaire ou par apprentissage

en apprentissage : 1 jour entreprise par semaine sur temps scolaire (suivant calendrier)
temps plein entreprise durant les vacances scolaires



Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite et mise en place d'une adaptation des moyens de la prestation.

Réglementation ERP.

Contact lycée la Sagesse: ash@lasagesse-vals.com

Service handicap du CFA Jean Bosco: handicap@cfajeambosco.fr



Lycée & Centre de formation

La Sagesse

Valenciennes

lycee@lasagesse-vals.com 03 27 46 27 33
centre-formation@lasagesse-vals.com
40 Rue de Mons 59300 Valenciennes

V1 - 01/01/2024



+ d'infos sur le site internet

PUBLIC : Candidats âgés de 16 à 26 ans en statut scolaire.
Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus pour l'apprentissage.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

+ MODALITÉS

PRÉ-REQUIS : Baccalauréat général, professionnel ou technologique

EVALUATION / VALIDATION : obtention du BTS CCST

NOMBRE DE PLACE : 20 / an

DÉROULEMENT : en année scolaire

DURÉE : 2 ans

+ TARIFS

CONTRIBUTION FAMILLE : 975€ / an

EN APPRENTISSAGE : Pris en charge par l'OPCO pour les apprentis.

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 «fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage» : le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap). Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé. Article L.6211-1 : «la formation est gratuite pour l'apprenti et son représentant légal.» Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...), à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n°2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en oeuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

+ DÉBOUCHÉS

MÉTIERs : Négociateurs technico-commercial / attaché technico-commercial / commercial sédentaire ou itinérant / vendeur / conseiller commercial / conseiller technico-commercial / ...

ÉTUDES : licences professionnelles / écoles d'ingénieurs dans des domaines connexes ...

[Voir la fiche RNCP](#)

+ ADMISSION

STATUT SCOLAIRE : L'admission se fait via la plateforme parcoursup. Dès validation le jeune peut télécharger le dossier d'inscription.

EN APPRENTISSAGE : L'admission au sein de la formation se fait durant le 2nd semestre de l'année de terminale sur dépôt d'un dossier de candidature et entretien avec le responsable pédagogique ou via la plateforme Parcoursup.

Le délai d'accès est d'environ 15 jours.

Dès validation du dossier de candidature, le jeune peut se mettre à la recherche de son entreprise. L'entreprise est obligatoire pour intégrer la formation.

TYPE D'ENTREPRISES : Commerce en solutions techniques.

La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. (Art. L.6222-12 du code du travail)

80 %

TAUX DE RÉUSSITE
2022

22%

TAUX D'INTERRUPTION
EN COURS DE
FORMATION

25%

TAUX D'INSERTION
PRO À 6 MOIS

75%

TAUX DE
POURSUITE D'ÉTUDES

93%

TAUX DE SATISFACTION