

BTS

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

UN METIER D'AVENIR

Le titulaire du diplôme est un salarié de la force de vente qui possède une double compétence : technique et commerciale. C'est avant tout un **commercial** qui prospecte un marché (de particuliers ou de professionnels), analyse les besoins de son client et négocie une solution technique, commerciale et financière en intégrant les évolutions technologiques et juridiques. Il prend en compte les préoccupations sociétales et environnementales.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le BTS CCST forme des spécialistes dotés 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.

UNE FORMATION PRATIQUE PROFESSIONNALISANTE

1. Cette formations en deux ans vise à développer :

- La conception et la commercialisation de solutions technico-commerciales.
- Le management de l'activité technico-commerciale.
- Le développement de la clientèle et de la relation client.
- La mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale

2. Nous attendons du candidat qu'il

- S'intéresse aux technologies industrielles et aux relations commerciales.
- S'intéresse au management des entreprises et à leur environnement économique, juridique et technique.
- Dispose de compétences relationnelles propres aux métiers de la relation client.
- Ait la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- Dispose de compétences pour travailler en équipe et de capacités d'organisation et d'autonomie.

UN EQUILIBRE TECHNIQUE ET COMMERCIAL POUR UNE DOUBLE COMPETENCE

DES METIERS VARIÉS ET EVOLUTIFS

Le titulaire du diplôme peut envisager de poursuivre sa carrière professionnelle comme :

- Négociateur technico-commercial
- Attaché technico-commercial
- Attaché commercial
- Commercial sédentaire ou itinérant
- Vendeur
- Conseiller commercial
- Conseiller technico-commercial

LES STAGES

Notre formation inclut entre 14 et 16 semaines de stages sur les deux années de formation

1^{ère} année
7 / 8 semaines de stage

2^{ème} année
7 / 8 semaines de stage



Après le BTS CCST

Entrez directement en vie active ou poursuivez vos études :

- Licences professionnelles
- Ecoles d'ingénieurs dans des domaines connexes



BTS

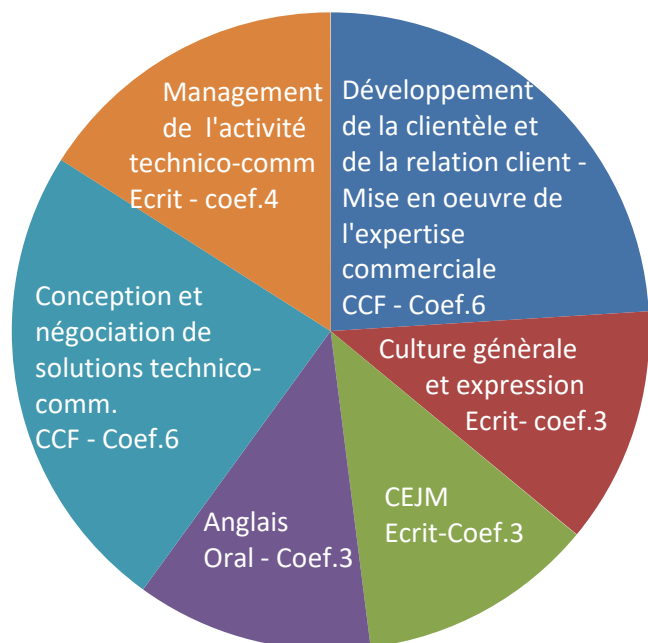
Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques



Organisation des enseignements

	1ère année	2ème année
Culture Générale et Expression	2h	2h
LV 1	3h	3h
Culture Economique, Juridique et Managériale	4h	4h
Bloc 1 : Conception et Négociation des Solutions Technico-Commerciales	4h	4h
Bloc 2 : Management de l'activité Technico-Commerciale	4h	4h
Bloc 3 : Développement de la Clientèle et de la Relation Client	5h	4h
Bloc 4 : Mise en Oeuvre de l'Expertise Technico-Commerciale	9h	6h

L'examen



NOS POINTS FORTS

- Des enseignants à l'écoute,
- Une formation adaptée aux besoins de recrutement,
- Une priorité aux langues vivantes
- Un apprentissage personnalisé.
- La mise en place de mini-projets.
- Un apprentissage personnalisé.
- Une double diplomation possible France/Québec (CEGEP).

Inscriptions au BTS CCST

Inscriptions sur la plateforme
PARCOURSUP
du 18 Janvier au 08 Mars 2023

ETUDIER AU LYCEE LA SAGESSE

- Un emploi du temps adapté aux contrats étudiants (fin des cours le vendredi midi),
- Des lieux de vie étudiants : Cafétaria, foyer
- Valenciennes, ville étudiante :
 - Transports urbains développés
 - Logements étudiants
 - Vie culturelle riche : nombreux clubs et associations

PLUS D'INFOS

www.lasagesse-vals.fr

