

BTS CCST

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

ex BTS Technico - Commercial

Admission

Recrutement après un Bac général, technologique ou professionnel.

Inscription sur la plateforme informatique d'admission dans l'enseignement supérieur
Parcoursup : www.parcoursup.fr ou au lycée.

L'admission est prononcée par un jury après étude du dossier et communiquée par la plateforme. En cas de défaut d'inscription sur "Parcoursup", prendre contact avec le secrétariat.

Objectifs

- Vendre des biens et services mobilisant des compétences commerciales et des savoirs techniques.
- Négocier - vendeur qui conseille la clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes.
- Élaborer, présenter et négocier une solution technique, commerciale et financière adaptée.
- Gérer et développer ses activités dans le cadre de la politique commerciale de l'entreprise. A terme, il peut manager une petite équipe commerciale.
- Sa performance commerciale est conditionnée par la maîtrise et l'utilisation pertinente des technologies de l'information et de la communication.

Le Contrat d'Apprentissage

La formation en alternance est la meilleure façon de réussir son entrée dans la vie active.

Le contrat d'Apprentissage est prévu sur une durée de 24 mois pour cette formation.

Champs d'Activités

4 fonctions caractérisent son activité :

- La vente de solutions technico-commerciales
- Le développement de clientèles
- La gestion de l'information technique et commerciale
- La mise en œuvre de la politique commerciale

Modalités

Ce BTS en apprentissage s'effectue en 2 années.

En moyenne le rythme de l'alternance est de 2 semaines en centre de formation, 2 semaines en entreprise.

La formation s'effectue en contrôle continu et quelques matières sont ponctuées par un examen final après les 2 ans de formation en alternance.

La pédagogie laisse une large place à l'initiative de l'étudiant et à son travail personnel.

A cette fin, le projet avec l'entreprise implique l'élaboration d'un mémoire qui donne lieu à une soutenance orale.

Titre RNCP 4617.

Campus Saint-Pierre

Établissement privé sous contrat d'association avec l'État
24 avenue d'Azereix - 65000 TARBES
Tél. : 05 62 56 33 60

Site Internet : www.campus-saint-pierre.fr
Email : saintpierre@pradeaulasede.fr

Horaire hebdomadaire

Formation Technique et Commerciale	TS1	TS2
Culture générale et expression	3 h	3 h
Langue vivante étrangère Anglais	3 h	3 h
Culture économique, juridique et managériale	3 h	3 h

Formation Générale :

Négociation	4.5 h	4.5 h
Management de l'activité technico-commerciale	3 h	4.5 h
Développement de clientèle et de la relation client	4.5 h	4.5 h
Mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale.	4.5 h	3 h
Expertise Technico-commerciale	3 h	3 h
Engagement étudiant (option)		

Total des heures de la formation : 1400 heures

Poursuite d'études

- Bachelor Communication & Webmarketing en alternance au Campus Saint-Pierre
- Licence Professionnelle technico-commercial
- Licence Professionnelle e-commerce
- Licence Professionnelle commerce
- Master commerce
- Diplôme d'école de commerce

Les écoles de commerce sont accessibles via les admissions parallèles, généralement les admissions se font sur dossier, épreuves écrites et orales.

Campus Saint-Pierre

Site Internet : www.campus-saint-pierre.fr
Email : saintpierre@pradeaulasede.fr

Établissement privé sous contrat d'association avec l'État
24 avenue d'Azereix - 65000 TARBES
Tél. : 05 62 56 33 60