



BTS CCST

CONSEIL & COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

90%

de réussite*
aux examens

87%

d'insertion
professionnelle
6 mois après la formation

OBJECTIFS

Former un technicien supérieur capable d'assurer la vente de biens et de services tout en apportant une expertise technique pour adapter l'offre aux attentes de la clientèle. Il dispose donc d'une double compétence : des compétences commerciales et un savoir technique.

PRÉREQUIS

- Niveau requis : Titulaire d'un BAC
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise

UN MÉTIER DES COMPÉTENCES VARIÉES

- Préparer une négociation
- Élaborer et proposer une solution technico-commerciale
- Identifier les contraintes et les opportunités du marché
- Construire et mettre en œuvre des plans d'action individualisés
- Mener une action de prospection
- Mettre en forme les informations techniques et commerciales

RECONNAISSANCE

- Diplôme d'Etat - BTS CCST - Conseil et commercialisation de solutions techniques

Formations en alternance du CAP à l'Ingénieur

1

 MÉTIER
DIPLOME
SALAIREUn emploi
Une expérience professionnelle
Des poursuites d'études possibles

DURÉE & RYTHME DE LA FORMATION

- Formation sur 2 ans
- 1 semaine en entreprise / 1 semaine en formation

CONTRAT & ÉLIGIBILITÉ

- Contrat d'apprentissage (- de 30 ans)
- Contrat de professionnalisation (+ de 30 ans)
- Compte Personnel de formation (CPF)
- Statut : salarié sous contrat à durée déterminée ou indéterminée
- Coût de la formation : Les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise avec le concours de son OPCO
- Pour les salariés et demandeurs d'emploi : Nous consulter

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exercices pratiques, mise en situation réelle sur des équipements en centre de formation et en entreprise
- Salles multimédias
- Revues techniques et commerciales
- Valise de simulations téléphoniques

* Taux de réussite régional 2022 des Pôles Formation UIMM



DÉROULEMENT & CONTENU de la formation

BTS CCST

FORMATION GÉNÉRALE

- Culture générale et expression
- Anglais
- CEJM - Culture Économique, Juridique et Managériale

FORMATION PROFESSIONNELLE

- Communication et négociation
- Développement de clientèle
- Gestion commerciale
- Management commercial
- Gestion de projet
- Technologies industrielles
- Bureautique : passage du PCIE
- Prévention des risques professionnels

MODALITÉS DE SUIVI D'ÉVALUATION

- Visites en entreprise, suivi pédagogique individualisé. Bilan pédagogique semestriel
- Contrôle en cours de formation (CCF), soutenance orale de projet d'entreprise, épreuves ponctuelles

INFORMATIONS PRATIQUES

CANDIDATURE

- Préinscription en ligne : www.pole-formation-lda.fr
- Inscription à réaliser via la plateforme d'inscription Parcoursup

ADMISSIBILITÉ

- Examen du dossier + Tests de positionnement + entretien de motivation
- Accompagnement à la recherche d'entreprises

ADMISSION

- Admission définitive dès signature d'un contrat d'alternance



Service Communication UIMM Loire / 24 mars 2023 - Document non contractuel - © Fotolia / UIMM



PRODUCTIVE USINAGE



CHAUDRONNERIE SOUDURE



INFORMATIQUE & RÉSEAUX



TECHNICO COMMERCIAL



OPTIQUE & VISION



CONDUITE DE LIGNE MAINTENANCE



AUTOMATISME ÉLECTROTECHNIQUE



RESSOURCES HUMAINES



QHSE MANAG. DES RISQUES



LOGISTIQUE SUPPLY CHAIN



SAINT-ÉTIENNE
CITÉ DES ENTREPRISES
16 Bd de l'Étivalière
42 000 SAINT-ÉTIENNE

Morgane QUENTIN - Assistante Formation
mquentin@citedesentreprises.org
04 77 93 78 04