

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES



Diplôme :
BTS CCST



Durée :
24 MOIS



Rythme alternance :
**2 JOURS
DE FORMATION/SEMAINE**



Rentrée :
JUILLET À SEPTEMBRE

LE MÉTIER

Le/la technicien·enne supérieur·e CCST est un/une **commercial·e technique qui conseille et vend des solutions** (produits et services associés) capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.



Quels postes après ?

- Technico-commercial·e itinérant·e ou sédentaire
- Attaché·e technico-commercial·e
- Attaché·e commercial·e
- Commercial·e sédentaire
- Vendeur·euse comptoir
- Vendeur·euse négociateur·trice
- Conseiller·ère commercial·e
- Conseiller·e technico-commercial·e

LE PROGRAMME DE FORMATION

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

| MATIÈRES GÉNÉRALES | COEF | MODE | DURÉE |
|---|------|---------------|--------------|
| Culture générale et expression | 3 | Écrit | 3h |
| Langue vivante étrangère | 1,5 | Écrit Oral | 2h 20 min |
| Culture économique, juridique et managériale | 3 | Écrit | 4h |
| MATIÈRES PROFESSIONNELLES | COEF | MODE | DURÉE |
| Conception et négociation de solutions technico-commerciale | 6 | Oral | 1h |
| Manager l'activité technico-commerciale | 4 | Écrit | 4h |
| Développer la clientèle et la relation client | 3 | Oral | 30 min |
| Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale | 3 | Oral | 30 min |

L'alternance : un vrai plus pour l'emploi

ACF vous propose un accompagnement personnalisé pour trouver votre entreprise : Amélioration du CV, coaching, préparation aux entretiens (en face à face, téléphoniques) et enfin : nous vous mettons en relation avec des entreprises partenaires.

Devenez salarié.e d'une entreprise qui vous apporte une rémunération et qui finance intégralement votre formation.

FORMEZ VOUS AVEC UN ACTEUR LEADER DE LA FORMATION SUR BORDEAUX ET PROFITEZ DE NOTRE RÉSEAU :

- + de 1 000 entreprises
- + de 2 000 contrats signés en 18 ans

Votre expérience professionnelle vient compléter la formation théorique. En entreprise vous aurez des missions en lien avec le référentiel du BTS CCST comme :

- analyser les besoins des clients,
- développer une stratégie commerciale,
- gérer la relation client,
- conduire des projets,
- utiliser des outils numériques,
- travailler en équipe.

Vous bénéficiez d'un suivi pédagogique personnalisé en formation et en entreprise.

Les formateurs

Notre équipe de formateurs est composée de professionnels issus, entre autres, du retail, de la grande distribution et de du management d'équipes ayant exercé à des postes à responsabilités.

Nos formateurs sont attentifs aux attentes de chaque étudiant et soucieux de faire partager avec pédagogie leur savoir-faire.

Les formations accessibles après le BTS CCST

Les formations de type licence ou bachelor (bac + 3).



125 rue Georges Bonnac
33 000 Bordeaux
Arrêts tram A :
Mériadeck ou Saint Bruno

05 56 33 81 61
www.bordeauxformation.com

Les secteurs qui recrutent

-  Fournitures et équipements industriels
-  Matériel électrique
-  Fournitures pour la plomberie et le sanitaire
-  Fournitures et équipement pour les solutions énergétiques
-  Bois et matériaux de construction
-  Produits d'aménagement et de finition



Les prérequis

-  Être titulaire d'un baccalauréat (ou niveau équivalent)
-  Avoir un bon niveau de culture générale

SUIVEZ-NOUS SUR :

