

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST) – F/H

Mis à jour le 1 juillet 2024

Conditions d'entrée et prérequis

Être âgé de 15 à 29 ans révolus
(des dérogations sont possibles,
vous pouvez nous contacter)
Être titulaire d'un diplôme de
niveau 4

Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

Public visé

Futurs apprentis de 15 à 29 ans
révolus

Rythme

Alternance

Durée en centre

24 mois

Validation

- **BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques**
Diplôme de niveau 5 délivré
par l'Éducation nationale
[RNCP35801](#)

Modalités d'évaluation

Epreuves ponctuelles et contrôles
en cours de formation (CCF)

Possibilité de validation par blocs de compétences

Non

Entrée et sortie permanente

Oui

Vous avez entre 15 et 29 ans révolus ? Vous souhaitez préparer un diplôme
tout en travaillant ?

Objectifs professionnels

Le titulaire du **BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques** conseille et vend des solutions techniques, commerciales et financières (produits et services associés) correspondant aux besoins de ses clients. Il prospecte pour développer sa clientèle ou portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité.

Principales missions :

- Concevoir et commercialiser des solutions technico-commerciales
- Manager l'équipe commerciale
- Rendre compte de l'activité commerciale
- Développer la clientèle et la relation client
- Mettre en œuvre de l'expertise technico-commerciale

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques **exerce son activité dans une entreprise industrielle, chez un prestataire de services ou dans une entreprise commerciale**. Il peut travailler dans les domaines suivants : produits d'aménagement et de finition, matériel électrique, fournitures et équipement pour les solutions énergétiques, matériel d'emballage, textiles techniques.

Contenu

- **Blocs de compétences**
RNCP35801BC01 – Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales
RNCP35801BC02 – Manager l'activité technico-commerciale
RNCP35801BC03 – Développer la clientèle et la relation client
RNCP35801BC04 – Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

Modalités pédagogiques

- Formation en Alternance
- Formation théorique et pratique (plateau technique ou équipement spécifique)
- La formation pratique en entreprise est assurée par le maître d'apprentissage

Profil des intervenants

Enseignants formateurs du CFA académique

Les plus

Taux de réussite : **83.5%**
(anciennement *BTS Technico-Commercial*)

Possibilité d'aménagement du parcours

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST) – F/H

Codes réglementaires

- Code RNCP : RNCP35801
- Formacode : 34581
- Code NSF : 200
- Code ROME : D1407

Oui

Délais et modalités d'accès

Pré-inscription en ligne : <https://cfa-ac-alsace.ymag.cloud/index.php/preinscription>

Financements possibles

Formation 100% prise en charge par l'OPCO (aucun frais à la charge de l'apprenti)

Poursuite de parcours

Entrée dans la vie active :

- Technico-commercial
- Vendeur-négociateur
- Commercial itinérant
- Attaché commercial
- Chef des ventes
- Chargé de clientèle
- Responsable d'achats
- Responsable Grand Compte

Poursuites d'études :

- Possibilité de préparer un diplôme, titre ou certification de niveau 6 (BAC +3)

Référent handicap

Toutes nos formations sont accessibles à la candidature de personnes en situation de handicap. Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Réseau

- CFA ACADEMIQUE
- 2 rue Adolphe Seyboth
67000 STRASBOURG
- cfa@ac-strasbourg.fr
- 03 88 14 10 10
- www.cfa-academique.fr
- SIRET : 18671553800044