

Les horaires

	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	2h	2h
Anglais	3h	3h
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
Conception et négociation de solution technico commerciales.	4h	4h
Management de l'activité technico commerciale	4h	4h
Développement de clientèle et de la relation client	5h	4h
Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	9h	6h
Total	31h	33h
Stage en milieu professionnel	14 semaines	

Le stage

Le stage a lieu de préférence dans une seule entreprise proposant des solutions technico-commerciales à une clientèle de professionnels. Il a pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail.

Le stage repose sur une relation à caractère pédagogique entre les trois partenaires, l'étudiant, l'entreprise et le lycée.

L'équipe pédagogique définit les objectifs et le contenu pédagogique. L'entreprise partenaire confie à l'étudiant des activités professionnelles correspondant à ces objectifs.



LYCÉE INTERNATIONAL
ROBERT BADINTER
 — BLOIS 1581 —

BTS CCST

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques
 Section en mixité : ouvert à l'apprentissage



lycee.international.badinter

Lycée International Robert Badinter

13 avenue de Châteaudun 41000 BLOIS

02.54.56.29.00

ce.0410001d@ac-orleans-tours.fr

Des solutions techniques innovantes

A l'ère de la digitalisation du monde industriel, le technicien issu du BTS CCST conseille et vend des solutions qui requièrent **obligatoirement** la mobilisation conjointe de **compétences commerciales et technologiques**.

Formé au commerce digital, il contribuera au développement numérique de l'entreprise qui l'emploie.



Le technicien issu du BTS CCST pourra exercer dans une entreprise industrielle ou commerciale. Les emplois qu'il occupe relèvent de la fonction commerciale-vente essentiellement dans un environnement Business to Business « B to B ».



Les conditions d'accès

Etre titulaire d'un baccalauréat

Profil des candidats potentiels :

Bac STI2D, Bac Pro MELEC, Bac Pro MEI, Bac Pro PLP...

Cette formation est également ouverte aux autres filières, après examen du dossier, ainsi qu'aux personnes en reprise d'études ou en réorientation.

Les attendus Parcoursup

- S'intéresser aux relations commerciales.
- S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique, juridique et technique, faire preuve de curiosité.
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client.
- Avoir les capacités d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés.
- Avoir de l'intérêt pour des solutions techniques en relation avec les besoins des clients, faire preuve de créativité.
- Avoir un esprit d'observation.



Les objectifs de la formation

La formation BTS conseil et commercialisation de solutions techniques permet d'acquérir une double compétence technique et commerciale.

Le technicien aura pour fonction principale l'identification et l'analyse technique du besoin de son client. Il devra ensuite élaborer, présenter et négocier la solution technique la plus adaptée.