

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)

 <p>greTa-cFa HÉRAULT OUEST)))</p>	<p><i>Formation en apprentissage</i></p> <p>Attention : L'inscription des apprentis est conditionnée au nombre de places disponibles (15 places maximum) et à la signature du contrat d'apprentissage.</p>
--	---

Objectifs de la formation

Le BTS conseil et commercialisation de solutions techniques forme aux compétences commerciales et technique (savoirs et savoir-faire techniques). Son activité consiste à conseiller et à vendre 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.

Le programme du BTS reflète la double compétence du diplôme. Un module d'approfondissement a pour objectif de favoriser l'insertion professionnelle des étudiants et/ou la poursuite d'études en permettant l'acquisition de compétences spécifiques à un domaine propres au bassin d'emploi local ou à une activité professionnelle particulière proposé par l'établissement.

Le diplômé peut exercer son activité dans une entreprise industrielle, chez un prestataire de services ou dans une entreprise commerciale et même dans la grande distribution. 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, etc.. Il débute en tant que technico-commercial itinérant ou sédentaire ou vendeur négociateur. Après quelques années d'expérience il peut accéder à des emplois de responsabilité en tant que chargé de clientèle, responsable d'achats, responsable grand compte, etc..

Il n'est pas rare de retrouver également des alternants de BTS CCST - BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques en grande distribution pour remplir les missions de chef de secteur, superviseur magasin, vendeur polyvalent, ou coordonnateur d'équipe

Conditions et procédure d'admission en apprentissage

Profil requis pour le BTS CCST :

Les qualités requises pour réussir dans le BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques – BTS CCST sont les suivantes :

- Aimer évoluer dans un environnement informatique,
- Avoir de l'intérêt pour les activités industrielles et techniques, la robotique, les systèmes de production
- Avoir des aptitudes pour mener à bien des objectifs commerciaux,
- Savoir s'organiser pour gagner du temps dans son travail,
- Apprécier le travail de groupe pour mener à bien un projet technique,
- Aimer trouver des solutions techniques pour satisfaire et fidéliser un client,
- Aimer le contact humain et tout ce qui concerne la communication avec les clients...

C'est un métier où les relations humaines sont privilégiées. Interface entre l'entreprise et son marché, l'attaché technico-commercial fait preuve de dynamisme, de disponibilité, de mobilité, de capacité d'écoute et de qualités de communication.

Ouverture d'esprit, rigueur et méthode, persévérance, capacité d'anticipation, esprit d'équipe, sont également des qualités indispensables.

Condition d'inscription en apprentissage : Etre âgé entre 16 et 30 ans maximum.

Organisation de la formation :

Formation en 2 ans après le Baccalauréat :

L'apprenti alterne les périodes en entreprise et les périodes en centre de formation:

- Un volume horaire de 700 heures pour la 1ère année et de 700 heures pour la 2ème année
- Rythme envisagé de l'alternance : par période de 2 à 3 semaines
- Effectifs: 15

Le contrat d'apprentissage doit être signé entre le **1er juillet et le 30 novembre, avec une période d'essai de 2 mois.**

Compétences développées :

Objectif :

Acquérir les qualifications permettant de devenir un professionnel des techniques et services en matériels agricoles.

Le technicien supérieur CCST sera capable :

- De maîtriser un ensemble de connaissances de nature technique et commerciale de son secteur d'activité (dimensions techniques, commerciales, économiques et sociologiques),
- De mettre en œuvre une offre personnalisée de produit chez le client, et maîtriser les procédés de fabrication du produit proposé à la clientèle.
- De prospecter pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité.
- D'identifier et analyser les besoins de son client et l'accompagner dans la formulation de ses attentes.
- D'élaborer, présenter et négocier une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives.
- De gérer la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.
- De prendre en compte les préoccupations sociétales et environnementales.

Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, il est le lien entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs. Il travaille en équipe, maîtrise les outils numériques et est capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques.

Contenu de la formation :

Enseignement général :

- Culture générale
- Anglais .

Enseignement technique :

- Culture économique juridique et managériale
- Conception et négociation de solution techniques
- Management de l'activité technico-commerciale
- Développement de la clientèle
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

Horaires moyen de la formation par semaine (à titre indicatif) :

Enseignement	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Anglais	3.5	3.5
Français - Culture générale	2.5	2.5
Culture économique	5	5
Conception et négociation	4.5	5
Management	4.5	5.5
Développement clientèle	5	5
Mise en œuvre expertise	10	8

Soit un total de 735 heures pour chaque année

Pour en savoir plus sur le BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST), retrouvez la fiche FORMATION sur le site de l'ONISEP

<https://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Post-bac/bts-conseil-et-commercialisation-de-solutions-techniques>

Informations importantes concernant vos démarches relatives à l'inscription en BTS en apprentissage :

Procédure d'inscription :

- Pré-inscription sur Internet par la procédure d'admission PARCOURSUP
- Prendre contact avec l'UFA Charles ALLIES auprès de la Directrice Délégué aux Formations Professionnelles et Technologiques – Mme ARDENNI (voir coordonnées plus bas) et Remplir le dossier de pré-inscription et le renvoyer au GRETA-CFA Hérault Ouest (cf plus bas).

- Prospector des entreprises pour rechercher un contrat d'apprentissage en corrélation avec les attendus de la formation.
- Remplir le dossier de pré-inscription et le renvoyer au GRETA-CFA Hérault Ouest (cf plus bas).
- Participation à une réunion d'information collective.
- Admissibilité prononcée dans la mesure des places disponibles et après examen du dossier de candidature.
- Vous êtes admis définitivement dans la mesure des places disponibles après la signature et l'enregistrement du contrat d'apprentissage.

Informations importantes concernant vos démarches relatives à l'inscription en BTS en apprentissage :

Remplir le dossier de pré-inscription ci-dessous et le renvoyer par mail à :

Loïc CARAYON : greta.ho.apprentissage@ac-montpellier.fr

Et en copie

Lycée des métiers Charles Allie

Candidature BTS CCST

À l'attention de Mme ARDENNI

24 bd Joliot Curie BP 74 34120 PEZENAS

ce.0340061g@ac-montpellier.fr

Mobile : 06 63 23 57 37

Bureau : 04 67 90 44 35