

BTS

CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

FORMATION EN ALTERNANCE | NIVEAU 5

RNCP 35801 | 22-07-2021 | Ministère français de l'Enseignement supérieur et de la Recherche

Le BTS CCST forme aux compétences commerciales et techniques (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/elle prospecte pour développer sa clientèle ou portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité.

VENTE

DISTRIBUTION

ACADEMIE
VAUCLUSE · PROVENCE


MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR,
DE LA RECHERCHE
ET DE L'ESPACE
*Liberté
Égalité
Fraternité*

parcoursup

TARIF

Formation financée par France Compétences et les OPCO.

DURÉE ET RYTHME

- Cycle de formation de 2 ans soit 1 386 heures en centre
- 1 semaine en formation / 1 semaine en entreprise

LIEU

Campus Agroparc - Avignon
Campus Pertuis - 180 Rue Philippe de Girard

ACCESSIBILITÉ

La formation est accessible aux personnes en situation de handicap conformément aux exigences réglementaires et légales. Vous pouvez contacter nos référents sur academie.vaucluse.cci.fr

CO-TRAITANCE

Non

MODALITÉS ÉVALUATION

- Evaluations tout au long de la formation sous forme d'examens blancs, projets, soutenances
- Contrôle en Cours de Formation (CCF)
- Suivi en entreprise

PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un Bac général, technologique ou professionnel.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, l'apprenant(e) sera capable de :

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

MODALITÉS D'ACCÈS

1. Dépôt de votre dossier de candidature sur Parcoursup (hors Parcoursup nous contacter)
2. Étude du dossier complet par nos équipes
3. Entretien de positionnement sur rdv
4. Envoi par mail de la décision d'admission
5. Signature d'un contrat avec une entreprise dans les délais réglementaires

DÉLAIS D'ACCÈS

1. En fonction de la date de dépôt du dossier, du calendrier de la formation et du délai de contractualisation avec l'entreprise
2. 1 session de formation par an à partir de septembre



MODALITÉS D'OBTENTION

Evaluation au travers des épreuves de l'Education Nationale.

Acquisition possible de blocs de compétences par les candidats préparant l'examen dans le cadre de la formation professionnelle continue ou de la validation des acquis de l'expérience (nous consulter).

ÉQUIPES & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Formateur(trice)s expert(e)s des domaines et qualifié(e)s par Académie Vaucluse Provence dans le cadre de sa démarche Qualité
- Pédagogie active et multimodale, mises en situation professionnelle, travaux pratiques complétés par des cours magistraux en présentiel
- Salles de formation équipées équipée d'ordinateurs et de logiciels spécialisés

EMPLOIS & DÉBOUCHÉS

Le/la titulaire du BTS peut occuper un poste dans les secteurs d'activités suivants :

- 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
- Textiles techniques
- Machines-outils
- Équipements de sécurité
- Produits d'hygiène industrielle
- Matériel d'emballage
- Matériels et fournitures pour le transport et la manutention
- Équipements pour le nautisme

Et peut occuper les emplois suivants :

- Technico-commercial
- Attaché(e) commercial(e)
- Attaché(e) technico-commercial
- Commercial(e) sédentaire
- Commercial(e) itinérant(e)
- Vendeur(euse) comptoir
- Vendeur(euse) négociateur(trice)
- Conseiller(ère) commercial(e)
- conseiller(ère) technico-commercial

POURSUITE D'ÉTUDES

Ecole de Commerce, Bac+3 en technico commercial.

ÉQUIVALENCES - PASSERELLES

Le positionnement effectué par l'Académie Vaucluse Provence peut donner lieu à un aménagement de la formation, en particulier pour les titulaires de bénéfices issus d'une certification passée.

PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Négociation technico-commerciale
- Développement de clientèles
- Relation client
- Communication et négociation
- Management et gestion des activités technico-commerciales
- Technologies industrielles
- Management commercial
- Gestion commerciale
- Projet technico-commercial

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Engagement étudiant (falcultatif)

LES PLUS

- Plateforme d'apprentissage contenant l'ensemble des supports de cours et activités
- Suivi personnalisé et individualisé, veille permanente de l'équipe pédagogique
- Participation aux Négociales

INDICATEURS ET CHIFFRES CLÉS

- Taux de réussite à l'examen en 2025 : **100%**
- Taux d'insertion à 6 mois après l'obtention du diplôme en 2024 : **50%**

RÈGLEMENT INTÉRIEUR APPLICABLE

Informations disponibles sur academie.vaucluse.cci.fr

CONTRATS ET RÉMUNÉRATION

Informations disponibles sur academie.vaucluse.cci.fr

CONTACT

Point Accueil Orientation

04 90 13 86 46

pointaccueil@vaucluse.cci.fr

academie.vaucluse.cci.fr



ACADÉMIE
VAUCLUSE • PROVENCE

 CCI VAUCLUSE