



le Centre
des Apprentis
d'Alsace

CFA DE L'ENSEIGNEMENT
CATHOLIQUE

- Institution Don Bosco
- Institution St-Jean
- Institution Ste-Clotilde
- Institution Ste-Jeanne d'Arc
- **Institution Ste-Philomène**
- Lycée Charles de Foucauld
- Lycée Sonnenberg
- Lycée St-Joseph de Cluny

Contact UFA

Institution Ste-Philomène

HAGUENAU

Sophie Wittner Bauer

Tél. : 06 64 80 76 57

www.sainte-philo.com

Formacode : 34581

Code NSF : 312

Code Rome : D1407

Le Centre des Apprentis d'Alsace

3 Route de Bâle
68000 COLMAR

Tél. 03 89 20 83 27

www.cfa-caa-alsace.fr

BTS CCST

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

CODE RNCP 35801 - Niveau 5 (Bac +2)

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Arrêté du 25 novembre 2020



Pré-requis

- Etre titulaire d'un bac général, d'un bac technologique (STMG, STI2D, ...), d'un bac professionnel tertiaire ou industriel

Objectifs

- Le titulaire du BTS CCST conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques
- Il prospecte pour développer son portefeuille d'affaires.
- Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives. Il prend en compte les préoccupations sociétales et environnementales.

Débouchés

- Chargé de clientèle
- Responsable d'achat
- Négociateur industriel
- Responsable grands comptes

Durée

- 2 ans - 1 350 heures
- Aménagement possible selon le profil du candidat

Résultats session 2023-2024 - Effectifs : 0

RAS

Taux de réussite

0%

Taux de rupture

NC

Taux de satisfaction

NC

Taux de poursuite d'étude

NC

Taux d'insertion professionnelle

INSERJEUNES

2018-2021

Compétences visées

Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales

- Préparer une négociation technique et commerciale
- Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation
- Gérer le risque affaire et le risque client
- Mettre en œuvre l'entretien de vente technico-commercial
- Assurer le suivi d'une affaire

Manager l'activité technico-commerciale

- Recruter et former des collaborateurs
- Animer un réseau
- Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client
- Évaluer la performance commerciale

Développer la clientèle et la relation client

- Préparer, conduire et évaluer une action de prospection
- Participer à la définition et à la valorisation de l'offre
- Contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et/ou événementielles
- Créer et développer une relation client durable

Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

- Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle
- Analyser les besoins d'un secteur/d'un segment cible
- Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible
- Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible

Modalités d'évaluation

- Epreuves ponctuelles et contrôle en cours de formation (CCF)
- Examen final
- Possibilité de validation par blocs de compétences :

oui non

Modalités pédagogiques

- Formation en alternance
- Equipement des salles (vidéo, tableau numérique, ordinateurs et plateaux techniques)
- Enseignements généraux
- Enseignements professionnels
- Enseignants Education Nationale et formateurs
- Calendrier d'alternance sur demande (voir avec l'UFA)

Poursuite d'études

- Licence professionnelle technico-commercial
- Licence LMD (économie-gestion)
- Ecole supérieure de commerce ou de gestion
- Ecole de spécialité (GNFA)

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référent handicap est à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Contactez le responsable pédagogique de l'UFA.

Modalités d'accès

- Pré-inscription sur Parcoursup
- Avoir moins de 29 ans révolus
- Sur dossier et entretien

Financement

- Gratuité en apprentissage
- Financement par l'OPCO de l'entreprise selon son IDCC