



CAMPUS DES MÉTIERS  
SAINTE CROIX - SAINT EUVERTE  
ORLÉANS

**COMMERCE  
TOURISME**



Echéance code  
RNCP 35801  
au 31.08.26



# BTS

## Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels capables de :

- **Conseiller et vendre** des solutions
- **Prospecter** pour développer son portefeuille d'affaires
- **Identifier, analyser les besoins de son client** et l'accompagner dans la formulation de ses attentes
- **Elaborer, présenter et négocier** une solution technique commerciale et financière situation
- **Développer** une relation de confiance avec sa clientèle
- Assurer l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs
- **Travailler en équipe** dans un contexte cross-canal
- **Accompagner sa clientèle et son équipe** dans les transformations numériques et organisationnelles
- Participer au **suivi** et à l'**évaluation** de la performance commerciale individuelle et collective

### INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- ✓ **Modalités pédagogiques : EN MIXITÉ DE PUBLIC**  
Séance en groupe entier ou en demi-groupe ; en présentiel et/ou distanciel
- ✓ **Modalités d'évaluations :**  
Examens blancs, Contrôle en Cours de Formation, oraux d'examens, épreuves ponctuelles finales permettant la validation du diplôme
- ✓ **Coût de la formation :**  
Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de l'entreprise d'accueil de l'alternant.  
**Pas de frais d'inscription ni de frais de scolarité pour l'alternant**

# ALTERNANCE



**DURÉE**  
2 ans  
1350 heures



**ALTERNANCE**  
20 semaines de  
formation par an



**CERTIFICATION**  
Niveau 5 - Bac +2  
Brevet de Technicien  
Supérieur délivré par  
l'Education Nationale  
qui s'inscrit dans le  
cadre Européen des  
diplômes LMD  
120 crédits ECTS



**PRÉ-REQUIS**  
Niveau 4 validé  
bac général, bac  
professionnel, bac  
technologique STI2D,  
STMG



**QUALITÉS REQUISES**  
Dynamique, curiosité,  
communiquant, sens  
du contact et du  
relationnel



**STATISTIQUES**  
Effectif : 2  
Session 2023  
**Taux de réussite 100 %**

**SUIVEZ-NOUS !**



# COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

BLOC 1

**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

BLOC 2

**Manager l'activité technico-commercial :** recruter et former des collaborateurs ; animer un réseau ; évaluer la performance commerciale

BLOC 3

**Développer la clientèle et la relation client :** préparer, conduire et évaluer une action de prospection ; contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et/ou événementielles

BLOC 4

**Mettre en œuvre l'expertise technico-commercial :** réaliser une veille concurrentielle et sectorielle ; analyser les besoins d'un secteur

ACTIVITÉS

*Culture générale et expression ; Communication en langue vivante étrangère ; Culture économique, juridique et managériale ; Conception et négociation de solutions technico commerciales ; Management de l'activité technico commerciale ; Développement de la clientèle et de la relation client ; Mise en œuvre de l'expertise technico commerciale*

**Passerelle, équivalence et bénéfice d'unité de formation ou de blocs de compétences : nous contacter pour étude précise du dossier**

## MÉTIERS VISÉS

Technico-commercial ; Attaché commercial / technico-commercial ; Commercial sédentaire / itinérant ; Vendeur négociateur ; Conseiller commercial ou technico-commercial

## POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- Licence professionnelle commerce, commercialisation de biens et services ou ciblé sur un type de produits
- Diplôme de chargé d'affaires technico-commercial
- Bachelor

## NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- Accompagnement personnalisé
- Plateaux techniques bien équipés adaptés
- Aide à la recherche d'entreprise d'accueil
- Remise d'un guide pratique de l'Apprentissage
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap



## MODALITÉS D'INSCRIPTION

### ETAPE 1

Je **complète** et **transmets** mon dossier de candidature au CFA ; je saisis mon **vœu sur ParcoursSup**.  
Dossier de candidature à télécharger sur [cfa-scse.fr](http://cfa-scse.fr)

### ETAPE 2

Le coordinateur de la formation me propose un RDV pour un **entretien de motivation**

### ETAPE 3

Ma **candidature** est **acceptée** (sous réserve d'obtention du diplôme requis) :

- je participe (si besoin) aux ateliers de Techniques de Recherche d'Emploi
- **je propose ma candidature aux entreprises**

### ETAPE 4

Le CFA prend contact avec mon entreprise et élabore le **contrat d'apprentissage**

*Calendrier des candidatures de janvier à août pour la rentrée de septembre*

# CONTACTEZ-NOUS !

Centre de Formation Continue  
et par Apprentissage  
Sainte Croix - Saint Euverte  
[www.scse.fr](http://www.scse.fr)

28 rue de l'Ételon  
45000 ORLÉANS  
02.38.52.27.09  
[cfa@scse.fr](mailto:cfa@scse.fr)

