

BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques)

spécialités Immobilier/ Véhicules/ Aménagement de l'habitat au service de la performance énergétique

Métiers/missions

- Adapter l'offre à la demande des particuliers et professionnels
- Conseiller la clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes et accompagnement
- Élaborer, présenter et négocier une proposition technique, commerciale et financière
- Gérer la relation client
- Occuper les postes de technicien commercial, manager d'équipe, responsable de secteur et/ou chef de vente

Aptitudes Professionnelles préconisées

- Intérêt pour les technologies industrielles et relations commerciales
- Curiosité et intérêt pour le management et l'environnement économique, juridique et technique
- Aisance en communication et compétences relationnelles
- Capacités d'évolution et d'adaptation aux nouvelles technologies (numériques et digitales)
- Sens de l'organisation et rigueur
- Capacité à travailler en autonomie et en groupe

Programme

- Culture générale
- CEJM (culture économique, juridique et managériale)
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale
- Développement clientèle et relation client
- Conception et commercialisation de solutions techniques
- Ateliers de professionnalisation
- Management commercial
- Travail en autonomie

Entreprises

- Toutes entreprises de commercialisation de produits ou de services

Les plus du BTS

- Projets pratiques d'entreprise en collaboration avec Artis, Lion's Club
- Séminaire de cohésion de groupe et de développement personnel
- Transversalité des projets pédagogiques commerciaux avec les matières d'enseignement général (culture générale, anglais...)

Stages ou alternance

- Formation initiale : 16 semaines de stage
- Alternance :
 - 1350h de formation
 - 3 jours en entreprise et 2 jours en centre de formation

Conditions d'admission

- Être titulaire d'un bac général, technologique et pro
- Sur consultation du livret scolaire
- Entretien d'évaluation des compétences et de la motivation

Les examens

- Contrôles continus (CCF)
- Épreuves orales, écrites et de mise en situation professionnelle en fin de seconde année

L'enseignement

- Théorique, pratique, général en situation professionnelle
- Lieu de formation : Ensemble BAUDIMONT - Pôle Supérieur
- Intervention de professionnels tout au long de l'année
- Projets commerciaux

Poursuite des études

- Licence professionnelle CMER
- Licence professionnelle CCSI
- Licence professionnelle
- Licence classique
- École de commerce et de vente spécialisée
- Diplôme de l'École supérieure de commerce
- Diplôme d'ingénieur polytechnique
- Diplôme de manager en ingénierie d'affaires industrielles

