

CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES



Vous êtes en terminale d'un baccalauréat général, technologique (STI2D de préférence, STMG, STL,...) ou professionnel spécialités industrielles;

Fort de votre expérience dans le domaine des sciences industrielles et ayant le goût de la relation, vous aimeriez mettre à profit ces acquis dans le cadre d'une activité commerciale;

Le BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques, la formation idéale!



BTS

CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES



Conditions d'admission

Cette formation est proposée en statut scolaire ou en apprentissage aux étudiants ayant suivi différents parcours:

- Baccalauréat Général (toutes spécialités)
- Baccalauréat technologique (STI2D de préférence, STMG, STL...)
- Baccalauréat professionnel de tous les secteurs de l'industrie et de la métallurgie
- Réorientation après une année d'enseignement supérieur (IUT, Université, CPGE, BTS...)

Le recrutement se fait sur dossier, à compléter sur le site www.parcoursup.fr

Quelles fonctions?

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (ancien BTS Technico-Commercial) conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques.

Quels débouchés professionnels?

Secteurs

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques exerce prioritairement son activité dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services pour les professionnels ou dans une entreprise de négoce de biens et services. A titre d'exemple, il peut travailler dans les domaines suivants:

A titre d'exemple, il peut travailler dans les domaines suivants:

- Fournitures et équipements industriels (mécanique, hydraulique ou pneumatique,...),
- Fournitures et équipements électriques,
- Fournitures et équipements pour les solutions énergétiques (climatisation, chauffage,...),
- Bois et matériaux de construction,
- Outillage et machines-outils,
- Etc...

Emplois

Les emplois en première insertion peuvent avoir des appellations diverses:

- Technico-commercial,
- Attaché commercial,
- Vendeur comptoir,
- ...

Après quelques années d'expériences, le titulaire d'un BTS C.C.S.T peut accéder à des emplois à responsabilité dont les appellations varient selon l'entreprise ou le secteur d'activité:

- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Négociateur industriel
- Responsable commercial
- Responsable d'achats
- Responsable "grands comptes"
- Responsable d'agence
- Acheteur
- Chef de ventes

Horaires et contenu de la formation:

Volume horaire sur 2 ans (2 x 34 semaines)

Enseignements	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	2 h	2 h
Langue vivante étrangère	3 h	3 h
Culture économique, juridique et managériale	4 h	4 h
Bloc 1: Conception et négociation de solutions technico-commerciales	4 h	4 h
Bloc 2: Management de l'activité technico-commerciale	4 h	4 h
Bloc 3: Développement de clientèle et de la relation client	5 h	4 h
Bloc 4: Mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale	9 h	6 h
TOTAL HEURES	31 h	27 h
Enseignement facultatif (LV2 ou module d'approfondissement)	2 h	2 h

Deux modalités de formation sont possibles:

sous statut scolaire ou en apprentissage

Les poursuites d'études:

- Licence professionnelle (commerce, marketing, achat, logistique,...)
- Master (commerce, marketing, logistique,...)
- Bachelor (commerce, marketing, logistique,...)
- Ecoles supérieures de commerce (ESC...)