

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

GRETA DU LIMOUSIN
GRETA du Limousin
05.55.12.31.31
contact.gretadulimousin@ac-limoges.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(vé) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Etre titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre de niveau 4

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

A l'issue de la formation, le titulaire du BTS "Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques" conseille et vend des solutions qui requiert la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques. Le titulaire du BTS CCST est un spécialiste : En prospection et développement de clientèle B2B. En présentation de la solution technique et fidélisation de la clientèle. En connaissance produit (caractéristiques, performances, condition d'utilisation). Le titulaire du BTS occupera un emploi en tant que technico-commercial, attaché commercial, chargé de clientèle et d'affaires pouvant évoluer vers un poste de responsable "grand compte", chef de ventes ou responsable d'agence.

Contenu et modalités d'organisation

Le référentiel de certification est découpé en blocs de compétences : 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-commerciale : recruter et former des collaborateurs. Animer un réseau. Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client. Bloc 3 - 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. Créer et développer une relation client durable. Bloc 4 - Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale : réaliser une veille concurrentielle et sectorielle. Analyser les besoins d'un secteur / d'un segment cible. Bloc 5 - Culture générale et expression. Bloc 6 - Langue vivante étrangère. Bloc 7 - Culture économique, juridique et managériale : analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée. Proposer et exposer des solutions argumentées en mobilisant des notions et des méthodologies économiques, juridique ou managériales. Etablir des diagnostics.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

Validation(s) Visée(s)

BTS conseil et commercialisation de solutions techniques - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00423666	du 02/09/2024 au 10/07/2026	Brive-la- Gaillarde (19)	GRETA DU LIMOUSIN		Non éligible	