Ref. formation 202412281858

BTS CCST Conseil et commercialisation de solutions techniques

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ACF
Bruno Ferrez
05.56.33.81.61
brunoferrez.acf@bordeauxformation.com

Accès à la formation

Publics visés :

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

Sélection :

Dossier
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Le permis est un plus pour cette formation.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Chez ACF, nous vous accompagnons dans votre recherche d'entreprise. Vous serez rémunéré(e) pendant votre formation BTS CCST en apprentissage ou en contrat de professionnalisation. Les frais de formation seront pris en charge par l'OPCO votre entreprise. Vous n'aurez aucun frais à régler, pas de frais de dossier ou d'inscription. Le BTS CCST en apprentissage avec ACF Le BTS CCST remplace le BTS TC (Technico commercial). Le BTS CCST (Conseil et commercialisation de solutions techniques) prépare les étudiants, les demandeurs d'emplois ou les salariés qui souhaitent orienter leur carrière vers un poste de technico-commercial. Le titulaire du BTS CCST prospecte pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité. Il identifie et analyse les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes. 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. Il assure l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs ; il travaille en équipe dans un contexte cross-canal. Il assure une veille technologique, accompagne sa clientèle et son équipe dans les transformations numériques et organisationnelles. Il participe au suivi et à l'évaluation de la performance commerciale individuelle et collective Modalités d'alternance Vous alternez des périodes en formation et des périodes en entreprise. L'objectif est double : Intégrer les enseignements théoriques appris lors de la formation et mettre le plus possible les contenus de formation en application en entreprise. Nous assurons au moins une visite en entreprise par année pour assurer un suivi avec le maitre d'apprentissage. En contrat d'apprentissage • Validation : diplôme BTS CCST (Conseil et commercialisation de solutions techniques) de niveau 5 • Durée : 22 à 24 mois, pour une moyenne de 1 352 heures • Rythme : 2 à 2,5 j en formation par semaine, reste du temps en entreprise • Modalités : présentiel et distanciel • Dates d'inscription : de février à octobre de chaque année • Dates de

…

Contenu et modalités d'organisation

Le programme du BTS CCST se compose de deux parties. Une première partie comprenant des matières générales (communes à l'ensemble des BTS) et d'autres matières professionnelles et techniques destinées à vous former aux professions de la vente, du management et de la gestion. Cette complémentarité permet une intégration rapide après obtention de votre diplôme. Matières générales : Culture générale et expression Langue vivante étrangère Culture économique, juridique et managériale Matières professionnelles : RNCP35801BC01 - Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales Compétences visées : - 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 RNCP35801BC02 - Manager l'activité technico-commerciale Compétences visées : - Recruter et former des collaborateurs - Animer un réseau - Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client - Évaluer la performance commerciale RNCP35801BC03 - Développer la clientèle et la relation client Compétences visées : - 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 évènementielles - Créer et développer une relation client durable. RNCP35801BC04 - Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale Compétences visées : - 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.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** **Type de parcours** ***Non renseigné***

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

Avec un BTS CCST l'accès à l'emploi est favorisé, mais il est possible de poursuivre vers une formation Bac +3 à la suite de ce parcours.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00542278	du 15/09/2025 au 31/08/2027	Bordeaux (33)	ACF		Non éligible	Contrat app