



BTS CCST - CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

OBJECTIFS

Le (la) technico-commercial(e) intervient dans les activités de vente ou d'achat de matériels ou prestations techniques. Il (elle) mobilise ses compétences commerciales et des savoirs techniques, pour :

- Identifier, analyser et formuler les attentes d'une clientèle de professionnels.
- Élaborer, présenter et négocier une solution technique, commerciale et financière adaptée.
- Conclure les ventes.
- Gérer et développer ses activités selon la politique commerciale définie.
- Élaborer et mettre en oeuvre un plan de prospection.
- Gérer la relation client (suivi, fidélisation...).
- Analyser les résultats des ventes et y apporter des mesures correctives.

CONTENU

Formation commerciale :

Communication et négociation.
Développement de clientèles.
Gestion de l'information commerciale.
Management de l'activité commerciale.
Mise en oeuvre de la politique commerciale.
Gestion de projet.

Formation technique :

Étude des outils de description technique et des matériaux des énergies (renouvelables ou non).
Notions de développement durable.
Étude des normes, prévention et sécurité.

Domaines généraux :

Culture générale et d'expression.
Anglais.
Environnement économique et juridique.

PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un baccalauréat général,

technologique ou professionnel.

DURÉE INDICATIVE

1 100 heures

DÉLAI D'ACCÈS

Clôture des inscriptions 1 mois avant le début de formation. Admission définitive après signature du contrat (au maximum 3 mois après le démarrage de la formation).
1 session par an.

TARIF

Selon le niveau de prise en charge de France Compétences. Formation gratuite pour le bénéficiaire, frais pédagogiques pris en charge par l'entreprise.

FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation

ACCESSIBILITÉ

Un référent handicap est disponible pour étudier les conditions d'accès à la formation.

A NOTER

Contact : cfa@greta-ardechedrome.fr

Commentaire sur la durée

La durée est ajustable selon les acquis antérieurs et votre situation : contactez-nous.

RNCP / RS

Pour plus d'informations sur la certification > RNCP 35801

Ce BTS remplace le BTS Technico-commercial.

À l'issue de la formation un questionnaire de satisfaction sera proposé à l'apprenant pour évaluer la formation.

DOSSIER DE CANDIDATURE



Annexe :

 bts_ccst.pdf

PUBLIC

Jeune de moins de 30 ans
Demandeur d'emploi

MODALITÉ D'ADMISSION

Admission sur dossier
Après entretien
Après test

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 (BTS ou DUT)

SERVICE VALIDEUR

Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

VALIDATION

Brevet de technicien supérieur

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves en cours et /ou fin de formation

POUR ALLER PLUS LOIN

DÉBOUCHÉS/ MÉTIERS/ EMPLOIS

Attaché/e commercial/e
Découvrez d'autres débouchés sur...
orientation.auvergnerhonealpes.fr

Découvrez d'autres débouchés sur Orientation Auvergne-Rhône-Alpes
<http://www.orientation.auvergnerhonealpes.fr/>

NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2024

TAUX DE RÉUSSITE

100% de réussite pour cette formation

TAUX DE SATISFACTION

100% de satisfaction

TAUX DE RETOUR A L'EMPLOI

75% de retour à l'emploi à 6 mois dont 50% dans le métier visé

INFORMATIONS

Contact : cfa@greta-ardechedrome.fr

Commentaire sur la durée

La durée est ajustable selon les acquis antérieurs et votre situation : contactez-nous.

RNCP / RS

Pour plus d'informations sur la certification > RNCP 35801
Ce BTS remplace le BTS Technico-commercial.

À l'issue de la formation un questionnaire de satisfaction sera proposé à l'apprenant pour évaluer la formation.

DOSSIER DE CANDIDATURE





Annexe :

 bts_ccst.pdf

Contacts

Lycée du Dauphiné, Romans

38 Boulevard Rémy Roure
26100 Romans sur Isère
Service Apprentissage
Tél : 04 75 82 37 90

Mise à jour le 16 Janvier 2026

