

# BTS CCST - CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

Diplôme de niveau 5  
RNCP35801

## 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 œuvre 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 œuvre 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

## PUBLICS

Jeunes de moins de 30 ans  
Demandeurs d'emploi

## PRÉ-REQUIS

Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel.

## 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.

## MODALITÉS D'ADMISSION

Admission sur dossier  
Après entretien  
Après test

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

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

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves en cours et /ou fin de formation

## VALIDATION

Brevet de technicien supérieur  
+ d'informations sur cette certification (libellé exact du diplôme, nom du certificateur, date d'enregistrement de la certification) en cliquant sur :  
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35801/>

## NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 (BTS ou DUT)

## SERVICE VALIDEUR

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



## DURÉE INDICATIVE

1 100 heures

## DATES DE SESSIONS

Du 01/09/2025 au 30/07/2027

## LIEUX DE FORMATION

LPO Gustave Jaume  
Avenue Henri Becquerel  
26700 PIERRELATTE

Lycée du Dauphiné  
38 Boulevard Rémy Roure  
26100 ROMANS-SUR-ISÈRE

## CONTACT

04 75 82 37 90  
[cfa@greta-ardechedrome.fr](mailto:cfa@greta-ardechedrome.fr)

## TARIF

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

## MODALITÉS DE FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage  
Contrat de professionnalisation

## DÉBOUCHÉS / MÉTIERS / EMPLOIS

Attaché/e commercial/e

## ACCESSIBILITÉ

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



## INDICATEURS 2024

**Taux de réussite**  
100% de réussite pour cette formation

**Taux de satisfaction**  
100% de satisfaction

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

MAJ le 10/02/2025

Nos conditions générales de vente sont disponibles sur notre site internet, en bas de la page d'accueil.