

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)



DURÉE INDICATIVE

1100 heures

DATES DE SESSIONS

Du 01/09/2026 au 05/07/2028

LIEUX DE FORMATION

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

CONTACT

04 75 82 37 90
cfa@greta-ardechedrome.fr

SERVICE VALIDEUR

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

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
50% de retour à l'emploi à 6 mois
dont 25% dans le métier visé

MAJ le 27/11/2025

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