



# 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/rnkp/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@gretaardechedrome.fr](mailto:cfa@gretaardechedrome.fr)

# FICHE FORMATION

## 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

## ACCESSEURITÉ

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.