

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

Tout public
Jeunes de moins de 30 ans

PRÉ-REQUIS

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

DÉLAI D'ACCÈS

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

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/>

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.



DURÉE INDICATIVE

1 100 heures

DATES DE SESSION

De septembre 2024 à juin 2026
à Pierrelatte

LIEU DE FORMATION

LPO Gustave Jaume
Avenue Henri Becquerel
26700 PIERRELATTE

CONTACT

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

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 2023

Taux de réussite

88 % de réussite pour cette formation

Taux de satisfaction

92% de satisfaction pour l'ensemble de nos formations apprentissage

Taux de retour à l'emploi

60% de retour à l'emploi à 6 mois pour l'ensemble de nos formations apprentissage

MAJ le 15/03/2024

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

LES SITES DE FORMATION DU GRETA ARDÈCHE DRÔME

ANNONAY - AUBENAS - CHOMÉRAC - CREST - CRUAS - DIE - LARGENTIÈRE - MONTÉLIMAR - NYONS - PIERRELATTE - PRIVAS - ROMANS-SUR-ISÈRE - TAIN L'HERMITAGE - THUEYTS - TOURNON-SUR-RHÔNE - VALENCE - VALS-LES-BAINS