

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

ACQUÉRIR UNE COMPÉTENCE COMMERCIALE ET TECHNIQUE



MYRIAM

Etablissement de l'Enseignement Catholique
sous contrat d'association

SITE CADÈNE : 334 AV. DES ETATS UNIS 31200 TOULOUSE
SITE MAGE : 9 ET 20 RUE MAGE 31000 TOULOUSE (ADMINISTRATIF)

TÉL. 05 61 147 147
SECRETARIAT@MYRIAM31.COM

WWW.MYRIAM31.COM



BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Le titulaire du BTS CCST conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et techniques.

Il évolue dans un contexte professionnel essentiellement "B to B" dans le cadre d'une activité sédentaire ou itinérante.

OBJECTIFS

- Savoir concevoir et commercialiser des solutions techniques
- Etre capable de d'animer une équipe, un point de vente ou un réseau de partenaire
- Développer le portefeuille client
- Acquérir une expertise technique pour conseiller et vendre auprès de clients professionnels

PROGRAMME

ENSEIGNEMENT GENERAL :

- Culture générale et Expression
- LV1 : Anglais
- LV2 : Espagnol (option facultative)

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL :

- Culture économique, juridique et managériale
- Conception et négociation de solutions technico-commerciales
- Management de l'activité technico-commerciale
- Développement de la clientèle et de la relation client & mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale

LES + DE LA FORMATION

- Stage conventionné de 14 à 16 semaines avec un projet commercial à mener pour le compte de l'entreprise d'accueil
- Visites d'entreprises et de sites de production
- Participation aux salons professionnels et aux challenges de vente de terrain

ADMISSION

- Etre titulaire d'un Bac Général, Technologique ou Professionnel
- S'intéresser aux relations commerciales
- S'intéresser au management des entreprises
- Disposer de compétences relationnelles
- Avoir de l'intérêt pour des solutions techniques en relation avec les besoins des clients
- Avoir le goût du travail en équipe
- Disposer de capacités d'organisation, d'autonomie et savoir être réactif

POURSUITES D'ÉTUDES

- Bachelor vente Négociation
- Licence pro technico-commercial
- Ecole de Commerce

DÉBOUCHÉS

- Technico-commercial, attaché commercial
- Commercial itinérant ou sédentaire, vendeur
- Conseiller commercial ou technico-commercial
- Chargé d'affaires, Négociateur industriel
- Responsable commercial : achats, grands comptes, agence
- Acheteur
- Chef des ventes, chef de secteur