

# BTS CCST

Conseil et  
Commercialisation de  
Solutions Techniques

# Edouard Branly

Lycée des Métiers, du Design et des Technologies

## AMIENS

## L'accès à la formation

Nous recrutons sur dossier et lettre de motivation via la plateforme [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

Il est important d'avoir suivi avec succès l'une des formations suivantes :

- BAC PRO du secteur industriel
- BAC STI2D
- BAC Général

## Les qualités pour réussir

- Patient et perspicace.
- Avoir une bonne élocution.
- Ne pas être timide.
- Apprécier le secteur industriel.

## Les métiers préparés

- Technico-commercial.
- Attaché commercial.
- Chef des ventes.

## Les poursuites d'étude

Avec un bon dossier, une poursuite d'étude est envisageable en licence professionnelle.

## Les finalités de la formation

Nous formons des techniciens supérieurs spécialisés dans la vente en BtoB d'équipements et matériels industriels.

Nos étudiants apprennent à :

- Préparer un entretien de négociation technique et commerciale ;
- Mettre en œuvre un entretien de vente ;
- Créer et développer une relation client durable

Ainsi, un étudiant diplômé possède une double compétence technique et commerciale. Négociateur et vendeur, il conseille sa clientèle dans l'analyse, l'identification et la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation.

## Les équipements dédiés

Un espace de 200 m<sup>2</sup> est exclusivement réservé à la formation pour la partie commerciale. La formation technique bénéficie de nos plateaux dédiés aux formations industrielles du lycée.



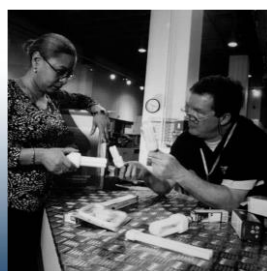
Analyse



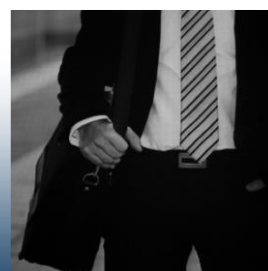
Prospection



Conseil



Négociation



Vente

# BTS CCST

Conseil et  
Commercialisation de  
Solutions Techniques

# Edouard Branly

Lycée des Métiers, du Design et des Technologies

## AMIENS

## Les épreuves à l'examen

Intitulés	Modalités de passage	Coef
E1 - Culture générale et expression	Ponctuelle écrite 4h	3
E2.1 - Anglais : Compréhension de l'écrit et expression écrite	CCF 2 situations	1,5
E2.1 - Anglais : Compréhension de l'oral et production orale en continu et en interaction	CCF 2 situations	1,5
E3 - Culture économique juridique et managériale	Ponctuelle écrite 4h	3
E4 - Conception et négociation de solutions technico-commerciales	CCF 2 situations	6
E5 - Management de l'activité technico-commerciale	Ponctuelle Ecrite 4h	4
E6.1 - Développement de la clientèle et de la relation-client	CCF 1 situation	3
E6.2 - Mise ne œuvre de l'expertise technico-commerciale	CCF 1 situation	3

## Le stage en entreprise

La formation se déroule en étroite collaboration avec les entreprises. 15 semaines doivent obligatoirement être effectuées :

- 9 semaines en 1<sup>ère</sup> année ;
- 6 semaines en 2<sup>ème</sup> année.

Il est conseillé que les périodes de stages soient réalisées dans la même entreprise.

## Les horaires hebdomadaires

- Culture générale et expression 2h
- Anglais 3h
- Culture économique, juridique et managérial 4h
- Conception et négociation de solutions technico-commerciales 4h
- Management de l'activité technico-commerciale 4h
- Développement de la clientèle et de la relation client 5h<sup>(1)</sup> 4h<sup>(2)</sup>
- Mise en œuvre de l'expertise technico commerciale 9h<sup>(1)</sup> 6h<sup>(2)</sup>

(1) 1<sup>ère</sup> année. (2) 2<sup>ème</sup> année.

## Les activités professionnelles ciblées

- Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales ;
- Management de l'activité technico-commerciale ;
- Développement de clientèle et de la relation client ;
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale.



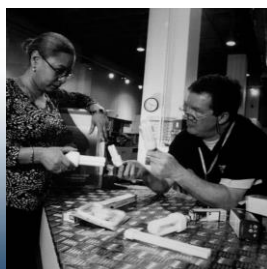
Analyse



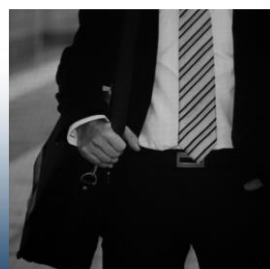
Prospection



Conseil



Négociation



Vente