



LYCÉE JEAN-MACÉ • VITRY-SUR-SEINE

# CCST

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR  
CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

## A DÉBOUCHÉS & MÉTIERS

***Sédentaire ou itinérant, le BTS CCST prépare l'étudiant à devenir un professionnel capable de gérer et développer une relation commerciale avec sa clientèle dans le domaine interentreprises.***

Conseiller technique, il va adapter son offre et proposer des solutions techniques qui correspondent aux besoins de ses clients majoritairement professionnels.

**Sédentaire** dans son bureau, dans son agence **ou bien itinérant**, le technico-commercial CCST est amené à prospecter, animer le réseau de distributeurs, élaborer des devis, négocier et prendre des commandes et en assurer le suivi. Il analyse et répond à des appels d'offres et conçoit des supports de communication qu'il diffuse.

**Le BTS CCST répond à une très forte demande et aux forts besoins de technico-commerciaux dans le B to B (Business to Business) c'est-à-dire interentreprises.** Ce diplôme offre d'importants débouchés professionnels mais aussi l'accès aux poursuites d'études pour ceux qui le désirent.

**Après quelques années d'expérience**, le technico-commercial peut accéder à des emplois à responsabilités tels que : manager, chargé d'affaires, responsable grands comptes, chef des ventes, directeur d'agence.





**B**

## LA FORMATION

*La formation est dispensée sur 2 ans comprenant 14 semaines de stage en entreprise.*

**Le BTS CCST forme à l'acquisition de compétences commerciales et techniques.**

L'enseignement théorique permet d'acquérir, outre une culture générale (lettre, anglais, économie, droit, management) les savoirs commerciaux (techniques de négociation, maîtrise des outils commerciaux et technologies d'information et de communication ainsi que management commercial). Cette formation est professionnalisante et permet aux jeunes diplômés d'être opérationnels dès la sortie de leur formation.

Les périodes de stage en entreprise permettent la mise en pratique de situations de négociation et la réalisation d'un projet technico-commercial.

**Cinq fonctions essentielles caractérisent leur activité :**

- La vente de solutions technico-commerciales
- Le développement de clientèles
- La gestion de l'information technique et commerciale
- Le management commercial
- La mise en œuvre de la politique commerciale

**C**

## PREREQUIS

- **Etre titulaire d'un baccalauréat** général, technologique (STI2D, STMG) ou professionnel (industriel ou vente)
- L'envie de faire du commerce interentreprises.
- Appétence pour les technologies, avoir du savoir-être.
- Des qualités de communication à l'oral et à l'écrit en français et en anglais.
- Capacité d'écoute, dynamisme, ouverture d'esprit.
- Sens de l'écoute, rigueur et persévérance.

Ce BTS s'adresse aux étudiants ayant du savoir-être sens du commerce et de la négociation auxquels s'ajoute une curiosité scientifique.

