

# FICHE FORMATION

## BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES (BAC+2)

Préparation au titre RNCP 35801 de niveau 5

Le BTS CCST forme des technico-commerciaux capables de gérer une relation commerciale BtoB à forte dimension technique. Véritable conseiller, le diplômé analyse les besoins de ses clients professionnels, conçoit des solutions techniques adaptées et les accompagne jusqu'à la conclusion de la vente.

 2 ans

 Alternance

 3j en entreprise / 2j en formation

 Diplôme d'État

## OBJECTIFS PRO

- ✓ Devenir un technico-commercial opérationnel en BtoB
- ✓ Savoir analyser un besoin et construire une solution adaptée
- ✓ Participer à un cycle de vente complet en environnement technique

## LES MISSIONS EN ALTERNANCE

▣ **Relation client et vente de solutions techniques**  
Cibler, prospecter et développer une clientèle BtoB, analyser les besoins techniques, négocier et vendre des solutions adaptées, accompagner la relation client.

▣ **Analyse du besoin et construction de solutions technico-commerciales**  
Identifier les problématiques clients, concevoir une solution technique et commerciale cohérente, élaborer des offres adaptées aux contraintes du client.

▣ **Développement et suivi de la relation client professionnelle**  
Assurer le suivi commercial et technique, fidéliser les clients, coordonner les échanges entre les équipes commerciales et techniques.

## SECTEURS D'ACTIVITÉS

- Aéronautique
- Objets connectés
- Matériaux de performance
- Informatique
- Industrie (équipement de sécurité, équipements industriels, fournitures, équipement pour des solutions énergétiques)
- Numérique...

## Le BTS CCST est fait pour toi ?

Soft skills d'un Technico-commercial :

- Autonomie
- Goût de la compétition et de la performance
- Force de persuasion Esprit d'analyse
- Sens de l'écoute
- Capacités relationnelles Goût pour le commerce BtoB

## Les métiers visés

- Technico-commercial
- Attaché commercial
- Attaché technico-commercial
- Commercial sédentaire
- Commercial itinérant
- Vendeur négociateur
- Conseiller technico-commercial
- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Négociateur industriel
- Responsable commercial
- Responsable d'achats...

**Candidater à la formation**



### Enseignements généraux

- ☑ Culture Générale et Expression
- ☑ Anglais Professionnel
- ☑ Culture Économique - Juridique & Managériale

### Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales

- ☑ Concevoir des solutions adaptées et mener une négociation maîtrisée.
- ☑ Gérer le risque affaire et le risque client
- ☑ Mettre en œuvre l'entretien de vente technico-commercial
- ☑ Assurer le suivi d'une affaire

### Manager l'activité technico-commerciale

- ☑ Piloter l'activité commerciale et optimiser la performance
- ☑ Recruter et former des collaborateurs
- ☑ Animer un réseau
- ☑ Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client
- ☑ Évaluer la performance commerciale

### Développer la clientèle et la relation client

- ☑ Développer la prospection et renforcer une relation client durable

### Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

- ☑ Analyser un segment et produire des solutions techniques pertinentes

## HORS BLOCS / TRANSVERSAL

- Business English
- Communication professionnelle
- Kick off de rentrée
- Préparation aux épreuves de BTS
- Calculs commerciaux
- Pitch game
- IA générative & ChatGPT

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Cours en présentiel
- Études de cas
- BTS Blanc
- Projets concrets
- Travaux tutorés
- Accompagnement individuel

## POURSUITE DE LA FORMATION

- Le Bachelor Vente et Négociation Commerciale est la poursuite d'étude parfait après un BTS CCST
- Puis poursuite de cursus en Mastère

## PRISE EN CHARGE

Contrat pro ou apprentissage : Formation 100% financée par l'entreprise et les opérateurs de compétences

## CONDITIONS D'ADMISSION

- Voeux via Parcoursup®
- Entretien de positionnement : QCM, test de personnalité et entretien individuel
- La formation est accessible aux apprenant(e)s ayant préalablement validé un baccalauréat

En savoir + sur l'école



## MOT DE LA DIRECTION

Bienvenue dans le BTS CCST d'Euridis Business School :

Ce parcours vous forme à la vente de solutions techniques à forte valeur ajoutée, au cœur des enjeux industriels et technologiques. Vous développerez une double compétence recherchée : compréhension technique et performance commerciale.

Notre objectif : vous préparer à accompagner les entreprises dans leurs projets et à devenir un acteur clé du développement commercial.