

Il peut exercer une activité de commercial sédentaire ou itinérant, en face à face ou à distance. Les emplois relèvent de la fonction commerciale vente essentiellement dans un environnement « B to B » nécessitant obligatoirement la mobilisation de compétences techniques et commerciales. Ces emplois en première insertion peuvent avoir des appellations diverses : Technico-commercial, Attaché commercial, Commercial sédentaire, Commercial itinérant... Contenu de formation Après quelques années d'expérience, le titulaire du diplôme peut accéder à des emplois à responsabilité dont les appellations varient selon l'entreprise ou le secteur d'activité : Chargé de clientèle, Chargé d'affaires, Négociateur industriel, Ingénieur technico-commercial, Responsable commercial, Responsable d'achats, Responsable " grands comptes ", Responsable d'agence, Chef des ventes... Poursuite d'études Profil recherché, les étudiants peuvent intégrer le monde professionnel à l'issue du BTS ou, comme une majorité d'entre eux, poursuivre leurs études en licence généraliste (parcours LMD), ou licence professionnelle (en formation initiale ou alternance), en école spécialisée ou école de commerce par le biais des admissions parallèles.

Le Lycée Jules Garnier

Le Lycée Jules Garnier est un véritable Campus, **lieu de vie, de formation et d'innovation.**

L'établissement propose des formations du CAP aux classes préparatoires aux grandes écoles, ainsi que de nombreux BTS.

Le site dispose d'espaces sportifs, culturels et artistiques, et d'un internat.

Plus d'info sur

webgarnier.ac-noumea.nc/

Je m'inscris... Parcoursup.fr

Pour tout renseignement :

Tél : 24 35 55

Bts.ccst@gmail.com

Avenue James Cook
Nouméa
Nouvelle-Calédonie
[+687 24.35.55](tel:+687243555)

LYCEE JULES GARNIER

NOUMEA - NOUVELLE CALEDONIE



BTS CCST

CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES (Ex Technico-commercial)



A savoir

Très recherché dans le monde de l'industrie et dans les secteurs de haute technicité, le conseiller commercial en solutions techniques est un spécialiste d'une gamme de produits et services techniques vendus en B to B (de professionnels à professionnels). Il conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques. Au sein d'une équipe commerciale, il prospecte pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité. Il identifie et analyse les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes. Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, il développe une relation de confiance avec sa clientèle dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur. Il assure l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs ; il travaille en équipe dans un contexte cross-canal. Sa pratique commerciale requiert la maîtrise et l'utilisation pertinente d'outils numériques qu'il contribue à implanter, diffuser et enrichir.

5 Raisons de choisir CCST

- De très bons taux de réussite à l'examen
- Une équipe pédagogique disponible, exigeante et engagée
- Un lien fort avec les diplômés : réseau, stages, offres d'emploi
- Des relations solides avec de très nombreuses entreprises
- L'esprit Campus

Contenu de la formation

BLOC 1 : Conception et négociation de solutions technico-commerciales

BLOC 2 : Management de l'activité technico-commerciale

BLOC 3 : Développement de clientèle et de la relation client

BLOC 4 : Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

Matière général : Culture générale et expression Langue vivante étrangère Culture Economique, Juridique et Managériale

EXAMEN – Diplôme d'Etat	Coef.	Durée	Forme
Épreuves			
E1 Culture générale et expression	3	4h	PE
E2 Communication en langue vivante étrangère	3		CCF
E3 Culture Economique, Juridique et Managériale	3	4h	PE
E4 Conception et négociation de solutions technico-commerciales,	6		CCF
E5 Management de l'activité technico-commerciale	4	4h	PE
E6 Développement de la clientèle et de la relation client et mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale	6		CCF
EF1 Épreuve facultative LV2		20mn	PO

PE : épreuve ponctuelle écrite - CCF : contrôle en cours de formation - PO : épreuve ponctuelle orale

Perspectives professionnelles

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques exerce prioritairement son activité dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services pour les professionnels ou dans une entreprise de négoce de biens et services.