

Niveau 5 | Sur 2 ans | Apprentissage

Nom diplôme
BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (BTS CCST)

Formation disponible sur MARSEILLE (13006)



Le BTS CCST s'adresse aux personnes désireuses de se spécialiser dans les métiers du commerce, de la vente et de la négociation en BtoB. Les étudiants peuvent provenir de tous les horizons pourvu qu'ils aient du potentiel et des qualités commerciales. Il est également nécessaire d'être à l'aise pour s'exprimer et argumenter. Le contact direct avec une clientèle professionnelle nécessite l'apprentissage et la maîtrise des concepts de communication, de négociation et de relation clientèle mais aussi toute la partie Technique concernant les produits vendus.

PRÉREQUIS

Pour intégrer la formation, il faut...

- Avoir moins de 30 ans
- Niveau minimum : BAC
- Profils divers acceptés
- Mobilité et aptitudes aux tâches physiques
- **Permis B obligatoire ou en cours d'obtention**

APTITUDES

Les qualités nécessaires pour exercer ce métier

- Respect des règles
- Sens du travail en équipe
- Rigueur et minutie

COMPÉTENCES MÉTIER

Les tâches que je vais apprendre

- Communiquer
- Négocier
- Conduire un projet Technico-Commercial

FINANCEMENT

- **Formation prise en charge**
- **Salaires payés par l'entreprise**

MODALITÉS PRATIQUES

Quand et comment intégrer la formation

- Pré-inscription sur dossier + entretien de positionnement
- Inscription avec la signature d'un contrat de travail

ACCESSIBILITÉ

- **Accès transport en commun :** Métro station Estrangin-Préfecture ou Castellane

Accès PMR



- Formation adaptée

PLUS D'INFORMATION ? Contactez Philippe BOUCHARD

| 04 91 37 48 86 | enseignementsup@stvincentdepaul13.fr |



ÉTUDES | 2 AN D'ALTERNANCE CFA/ENTREPRISE | 35h/semaine

CONTENU

Méthodes pédagogiques

- Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques sur plateau technique agréé en présence de formateurs experts
- Suivi individualisé

Domaine professionnel

- Unité 4 : Conception et négociation de solutions technico-commerciales
- Unité 5 : Management de l'activité technico-commerciale
- Unité 61 : Développement de la clientèle et de la relation client
- Unité : 62 Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

MODALITES D'ÉVALUATION

- CCF
- Épreuves ponctuelles
- Validation des domaines selon référentiel de compétences
- Soutenance d'un dossier
- Possibilité de repasser certains blocs de compétences si échec

Agréments et/ou centre d'examen



| Taux de réussite | 2020 | 2019 | 2018 |
|------------------|------|------|------|
| | | | |

| Taux d'emploi | 2020 | 2019 | 2018 |
|---------------|------|------|------|
| | | | |



APRES LA FORMATION | Participation active du CFA au placement des apprenti(e)s pour vous aider à préparer votre sortie

POURSUITE DES ETUDES

- Licence pro technico-commercial (niveau 6)
- Licence pro e-commerce (niveau 6)
- Licence pro commerce et distribution (niveau 6)
- Bachelor Vente et négociation Commerciale (niveau 6)

EMPLOIS POSSIBLES

- Technico- commercial / Délégué commercial
- Attaché commercial
- Chargé de clientèle / Chargé d'affaires
- Négociateur industriel / Responsable commercial
- Responsable d'achats / Responsable " grands comptes "
- Responsable d'agence / Chef des ventes

PLUS D'INFORMATION ? Contactez Philippe BOUCHARD

| 04 91 37 48 86 | enseignementsup@stvincentdepaul13.fr |