

Lycée(s) Mireille Grenet

13, avenue de Huy - 60200 COMPIÈGNE
03 44 92 28 00 - contact@lycee-mireille-grenet.fr

www.lycee-mireille-grenet.fr
www.facebook.com/lycee.mireille.grenet



BTS CCST

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

LE METIER

Le BTS conseil et commercialisation de solutions techniques forme aux compétences commerciales et technique (savoirs et savoir-faire techniques). Son activité consiste à conseiller et à vendre des solutions techniques, commerciales et financières (produits et services associés) correspondant aux besoins de ses clients. Il prospecte pour développer sa clientèle ou portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité.

Le diplômé peut exercer son activité dans une entreprise industrielle, chez un prestataire de services ou dans une entreprise commerciale. Il peut travailler dans les domaines suivants : produits d'aménagement et de finition ; matériel électrique ; fournitures et équipement pour les solutions énergétiques ; matériel d'emballage ; textiles techniques ...

Il débute en tant que technico-commercial itinérant ou sédentaire ou vendeur négociateur. Après quelques années d'expérience il peut accéder à des emplois de responsabilité en tant que chargé de clientèle, responsable d'achats, responsable grand compte...

LA FORMATION AU LYCEE

La formation dure 2 ans, à raison de 31h de formation par semaine. 14 à 16 semaines de stages sur les deux années.

1/3 du temps de formation est consacré aux enseignements généraux, 2/3 sont consacrés aux enseignements orientés vers le métier.

LE CONTENU DE LA FORMATION

Enseignements	Heures de cours / an	Certification	
		Coefficients	Forme
Culture générale et expression	2	3	Ecrite
Langue vivante	3	3	CCF
Culture économique, juridique et managériale	4	3	Ecrite
Conception et négociation de solutions technico-commerciales	4	6	CCF
Management de l'activité technico-commerciale	4	4	Ecrite
Développement de clientèle et de la relation client	5	3	CCF
Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	9 (6 en 2 ^{ème} année)	3	CCF
TOTAL	31 (27 en 2 ^{ème} année)		

LA DECOUVERTE DU MILIEU PROFESSIONNEL

14 à 16 semaines de stage sur les 2 années.

LE PARTENARIAT PROFESSIONNEL

Les entreprises ayant des activités dans notre domaine sont très nombreuses, constituant autant de lieux de stage et de perspective d'embauches potentielles : Noyer, Safia, Rexel, CGED, Daniel, Bossu Cuvelier, Devos Van Denove, Loxam, Point P, Cedeo, Sanelec, etc.

LES QUALITES REQUISES

Aptitude à la communication
Organisation
Autonomie
Écoute
Dynamisme
Enthousiasme
Persévérance

LE RECRUTEMENT

Le recrutement (admission sur dossier) se fait après les Bac STMG, STI 2D et PRO industriel ou commerce.

LA RÉUSSITE À L'EXAMEN

Un taux de réussite de 90 % en moyenne.

APRES LE BTS

- Poursuite d'études :

Licences professionnelles du domaine commercial (marketing, commerce et distribution, commerce international ...)

- Vie active :

Facilitée par le réseau des anciens étudiants et les nombreuses propositions d'emploi parvenant directement à l'établissement

LES ATOUTS DE LA FORMATION

- une formation pluridisciplinaire en relation avec le tissu professionnel,
- des poursuites d'études variées,
- une entrée dans la vie active facilitée,
- de fortes perspectives d'évolution.