

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
Apprentissage

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 35h de formation par semaine et 35h en entreprise.

1/3 du temps de formation est consacré aux enseignements généraux, 2/3 sont consacrés aux enseignements orientés vers le métier. A cela s'ajoute la formation en entreprise qui varie en fonction du calendrier de l'alternance

LES MOYENS TECHNIQUES

1 salle équipée de postes informatiques reliés aux réseaux (Internet, Intranet), des applications bureautiques (pack office).

LE CONTENU DE LA FORMATION

Enseignement Professionnel	Enseignement Général
E4- Conception et négociation de solutions technico-commerciales	E1- Culture générale et expression
E5- Management de l'activité technico-commerciale	E2- Communication en langue vivante étrangère
E6 - Développement de clientèle et de la relation client - Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	E3- Culture économique, juridique et managériale

Dans notre établissement, les 2 langues vivantes dispensées dans le cadre de cette formation sont :
- anglais - espagnol

LA FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

Objectifs :

- Suivre un cursus qui concilie immersion dans le monde professionnel et apprentissages académiques.
- **Être rémunéré** et bénéficier d'une formation dont les coûts seront pris en charge : Elle est donc totalement **gratuite et professionnalisante**.

Pré-requis :

- Être âgé de moins de 30 ans,
- Être titulaire d'un Bac STMG, STI 2D et PRO industriel ou commerce.
- Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de Handicap
- Aisance relationnelle et rédactionnelle
- Détenir un permis de travail pour les candidats étrangers

Organisation :

- **2 ans en alternance** (675 h de formation par année)
- **Rythme de l'alternance** : (voir calendrier de l'alternance en fonction du profil)

Public en mixité de parcours. La mixité de parcours concerne aussi le retour en cours d'année vers le statut scolaire après une rupture de contrat.

LES QUALITES REQUISES

Aptitude à la communication
Organisation
Autonomie
Écoute
Dynamisme
Enthousiasme
Persévérance

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.