



02/04/2024

## BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques - CCST

### Dates

**Septembre 2024**

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

### Durée

**2 ans en alternance / 1260 Heures de formation en présentiel + Examen de certification**

### Tarifs

Nous consulter

### Possibilités de financement

Contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation

### Lieux

GAP

### Contact

Delphine TEYSSOT

06 81 84 91 73

d.teyssot@cci05formation.fr

### Référent Handicap

Delphine TEYSSOT

06 81 84 91 73

d.teyssot@cci05formation.fr

### Modalités d'accès

CV et lettre de motivation + Entretien

### Délai d'accès

Candidature à fournir avant le :

31/08/2024

### Blocs de compétences

Intégralité des blocs de compétences à valider pour l'obtention du diplôme

### Équivalence

Aucune

### Passerelles

Aucune

### Suite de parcours

Poursuite de parcours possible sur un BAC+3 toutes spécialités

## Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion

## Objectifs

- Conseiller et vendre des produits et leurs services associés, ce qui requiert des compétences à la fois commerciales et technologiques.
- Prospecter pour développer son portefeuille d'affaires au sein d'une équipe commerciale sur un territoire ou un secteur d'activité précis.

## Pré-requis

Avoir validé un diplôme de niveau 4

## Programme

### **-Bloc 1 – Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales :**

Préparer une négociation technique et commerciale

Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation

Gérer le risque affaire et le risque client

Mettre en œuvre l'entretien de vente technico-commercial

Assurer le suivi d'une affaire

### **-Bloc 2 – Manager l'activité technico-commerciale :**

Recruter et former des collaborateurs

Animer un réseau

Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client

Evaluer la performance commerciale et définir des objectifs commerciaux

### **-Bloc 3 – Développer la clientèle et la relation client :**

Préparer, conduire et évaluer une action de prospection

Participer à la définition et à la valorisation de l'offre

Contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et/ou événementielles

Créer et développer une relation client durable

### **-Bloc 4 – Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale :**

Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle

Analyser les besoins d'un secteur ou d'un segment

Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible

Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible.

**-Bloc 5 – Culture générale et expression**

**-Bloc 6 – Langue vivante étrangère**

**-Bloc 7 – Culture économique, juridique et managériale**

**-Évaluations**

Entraînement aux examens en cours de formation, Examens en cours et en fin de formation.

**-Equipes pédagogiques**

Formateurs spécialisés en milieu professionnel.

### **Les +**

Métiers visés : Technico-commercial itinérant ou sédentaire, chargé de clientèle, chargé d'affaires, négociateur industriel, responsable commercial, responsable d'achats, responsable grands comptes, responsable d'agence, acheteur, chef des ventes, ingénieur technico-commercial