



Brevet de Technicien Supérieur Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques C.C.S.T.

• le métier

Le titulaire du BTS 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.

Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives.

Il prend en compte les préoccupations sociétales et environnementales.

Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, il est capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques. 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. Il anime ses réseaux et interagit avec les différents acteurs internes et externes dont il est l'interlocuteur privilégié.

Sa pratique commerciale requiert la maîtrise et l'utilisation pertinente d'outils numériques qu'il contribue à implanter, diffuser et enrichir. Il assure une veille technologique, accompagne sa clientèle et son équipe dans les transformations numériques et organisationnelles.

Il participe au suivi et à l'évaluation de la performance commerciale individuelle et collective.

• la formation

	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Enseignement général		
Culture Générale	2h	2h
Langue vivante étrangère	3h	3h
Enseignement spécialisé		
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
Conception et négociation de solutions technico-commerciales	4h	4h
Management de l'activité technico-commerciale	4h	4h
Développement de clientèle et de la relation client	5h	4h
Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	9h	6h

Stage en entreprise :

- D'une durée de **14 à 16 semaines** sur les deux années, il donne lieu à des actions technico-commerciales en responsabilités en milieu professionnel.
- Les actions réalisées lors du stage seront présentées à un jury au moment de l'examen.
- Des stages sur des salons internationaux sont également organisés lors de la première année de BTS.

• conditions d'accès

Être titulaire ou justifier d'un niveau : Baccalauréats technologiques (STI et STMG)
 Baccalauréats généraux
 Baccalauréats professionnels

Vœux à saisir sur le site : <https://www.parcoursup.fr/>

Recrutement sur dossier, examiné en Mai par une commission de sélection principalement sur des critères de niveau scolaire et sur la qualité des appréciations.

• après le BTS TC : poursuite d'études et emploi

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.**

Ses emplois en première insertion peuvent avoir des appellations diverses comme Technico-commercial, Attaché commercial, Vendeur négociateur.

Après quelques années d'expérience, le titulaire du diplôme peut accéder à des emplois à responsabilité comme Chargé de clientèle, Chargé d'affaires, Négociateur industriel, Responsable commercial, Responsable d'achats, Responsable " grands comptes..."

Sa polyvalence en fait un professionnel apprécié et recherché.

Domaines techniques:

- Fournitures et équipements industriels,
- Matériel électrique,
- Fournitures pour la plomberie et le sanitaire,
- Fournitures et équipement pour les solutions énergétiques,
- Bois et matériaux de construction,
- Produits d'aménagement et de finition,
- Textiles techniques,
- Machines-outils,
- Équipements de sécurité,
- Produits d'hygiène industrielle,
- Matériel d'emballage,
- Matériels et fournitures pour le transport et la manutention,
- Équipements pour le nautisme...



BTS
CCST

Poursuite d'études :

Licences professionnelles, écoles supérieures de commerce, école de marketing, universités,...

• lycée des métiers François MANSART

accès



a- bus 112 : arrêt Place Rimini
b- bus 117 : arrêt Bd de la Marne
c- bus 111 : arrêt Alma

formations

Voie générale

Enseignement supérieur

Voie technologique

- Bac STI2D : spécialité Innovation Technologique et Eco-Conception
- Bac STI2D : spécialité Architecture et Construction
- Bac STD2A : Arts appliqués
- Bac STMG : spécialité Mercatique

- BTS DN MADE
- BTS Développement et Réalisation Bois
- BTS Études et Économie de la Construction
- BTS Systèmes Constructifs Bois et Habitat
- BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques
- Licence pro Économiste en Agencement
- Licence pro Conduite de Chantier Bâtiment Maisons Individuelles

Voie professionnelle

Toutes nos formations sont également accessibles en formation continue ou apprentissage : Renseignez-vous !

- CAP Charpentier Bois
- CAP Menuisier Fabricant
- Bac Pro Technicien Menuisier Agenceur
- Bac Pro Technicien de Fabrication Bois et Matériaux Associés
- Bac Pro Technicien Constructeur Bois
- Formation complémentaire Escalier
- Formation complémentaire Agent de Maîtrise



Lycée MANSART : des formations d'avenir !

Lycée MANSART

25 avenue de la Banque
94210 Saint-Maur-Des-Fossés

Tel : 01.48.83.48.80. / Fax : 01.48.83.45.08

www.lyceemansart.fr

Enseignement supérieur