





# BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST) - F/H

Mis à jour le 3 septembre 2025

# Conditions d'entrée et prérequis

Être âgé de 15 à 29 ans révolus (des dérogations sont possibles, vous pouvez nous contacter) Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4

#### Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

## Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

#### Public visé

Futurs apprentis de 15 à 29 ans révolus

#### **Rythme**

Alternance

#### Durée en centre

24 mois

#### **Validation**

• BTS Conseil Commercialisation de Solutions Techniques Diplômedeniveau5délivré par l'Education nationale RNCP35801

## Modalités d'évaluation

Epreuves ponctuelles et contrôles en cours de formation (CCF)

# Possibilité de validation par blocs de compétences

# Entrée et sortie permanente

Oui

Vous avez entre 15 et 29 ans révolus ? Vous souhaitez préparer un diplôme tout en travaillant?

# Objectifs professionnels

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques conseille et vend 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.

#### Principales missions:

- Concevoir et commercialiser des solutions technico-commerciales
- Manager l'équipe commerciale
- Rendre compte de l'activité commerciale
- Développer la clientèle et la relation client
- Mettre en œuvre de l'expertise technico-commerciale

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques exerce 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.

# Contenu

Blocs de compétences

RNCP35801BC01 - Concevoir et négocier des solutions technico-

RNCP35801BC02 – Manager l'activité technico-commerciale RNCP35801BC03 – Développer la clientèle et la relation client

RNCP35801BC04 – Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

#### Modalités pédagogiques

- Formation en Alternance
- Formation théorique et pratique (plateau technique ou équipement spécifique)
- La formation pratique en entreprise est assurée par le maitre d'apprentissage

#### **Profil des intervenants**

Enseignants formateurs du CFA académique

# Les plus

Taux de réussite 2025 : 100%

### Possibilité d'aménagement du parcours

Oui







# BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST) – F/H

# Codes réglementaires

Code RNCP: RNCP35801Formacode: 34581Code NSF: 200

• Code ROME: D1407

# Délais et modalités d'accès

Pré-inscription en ligne : https://cfa-ac-alsace.ymag.cloud/index.php/preinscription

## **Financements possibles**

Formation 100% prise en charge par l'OPCO (aucun frais à la charge de l'apprenti)

# Poursuite de parcours

#### Entrée dans la vie active :

- Technico-commercial
- Vendeur-négociateur
- Commercial itinérant
- Attaché commercial
- Chef des ventes
- Chargé de clientèle
- Responsable d'achats
- Responsable Grand Compte

#### Poursuites d'études :

 Possibilité de préparer un diplôme, titre ou certification de niveau 6 (BAC +3)

## Référent handicap

Toutes nos formations sont accessibles à la candidature de personnes en situation de handicap. Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

## Réseau

- CFA ACADEMIQUE
- 2 rue Adolphe Seyboth 67000 STRASBOURG
- cfa@ac-strasbourg.fr
- 03 88 14 10 10
- www.cfa-academique.fr
- SIRET: 18671553800044