



Lycée Sainte Philomène 19A, boulevard Hanauer - HAGUENAU

**BTS CCST**

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

# BTS CCST

Conseil et Commercialisation  
de Solutions Techniques

# À propos du BTS CCST à Sainte Philomène



Lycée Sainte Philomène 19A, boulevard Hanauer - HAGUENAU

**BTS CCST**

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

- 100 % de réussite en 2022
- Anciennement BTS TC
- Une formation complète
- Un accompagnement personnalisé

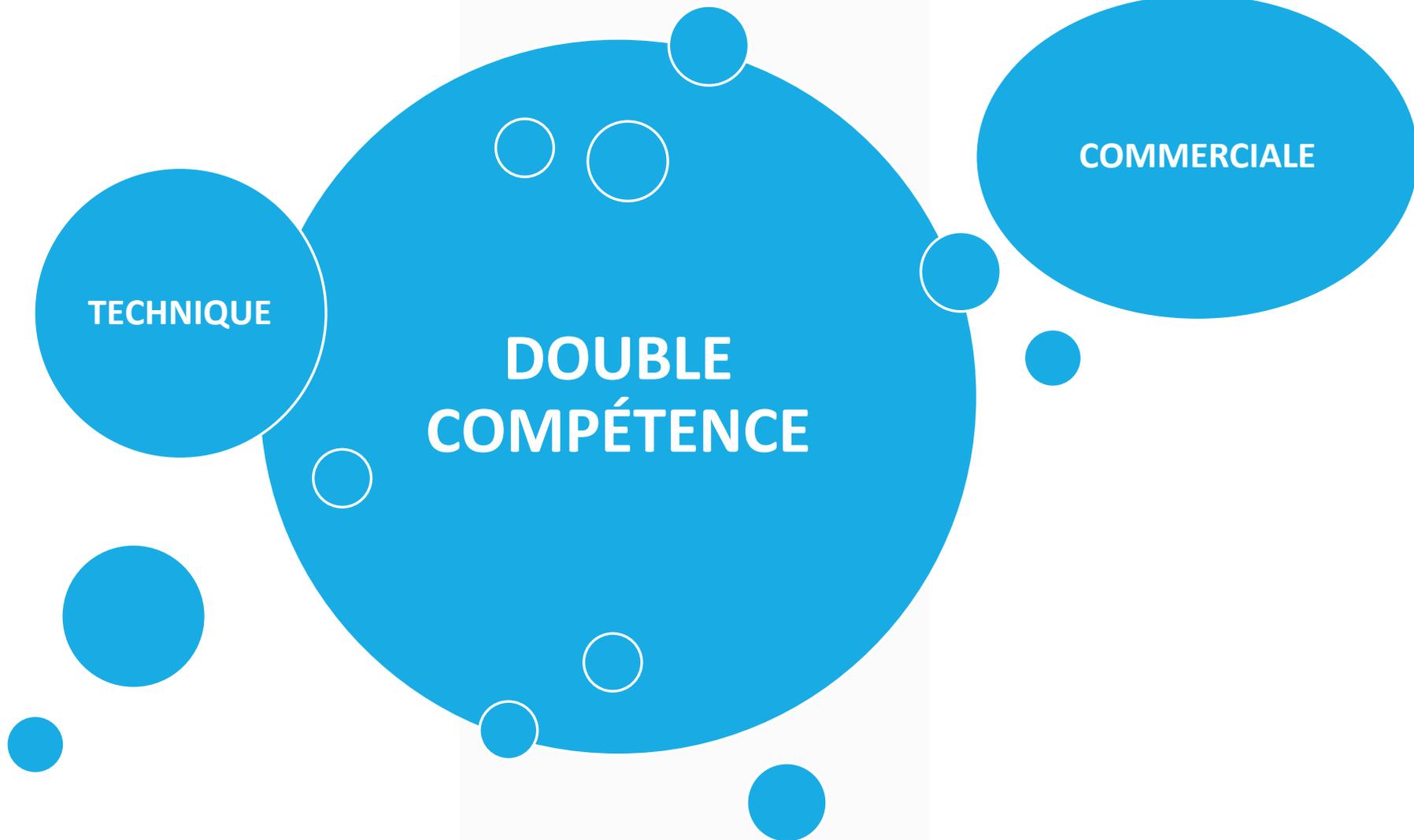
# À propos du BTS CCST à Sainte Philomène



- Un cadre de travail agréable



# Technico-commercial



# Les missions du technico-commercial

1

## Prospecter

Il prospecte une clientèle de professionnels. Il organise et prépare ses visites. Il démarché les clients et les prospects au téléphone ou physiquement.

2

## Proposer des solutions adaptées

Il conseille et propose des solutions adaptées auprès des entreprises

3

## Négocier

Il négocie les contrats

4

## Gérer son portefeuille clients

Il assure le suivi et la fidélisation de la clientèle

5

## développer l'activité commerciale

Il a la charge d'un secteur géographique sur lequel il doit développer un portefeuille clients en respectant les objectifs commerciaux

# Les qualités d'un Technico Commercial

Excellent relationnel, qualités d'écoute, bonne présentation

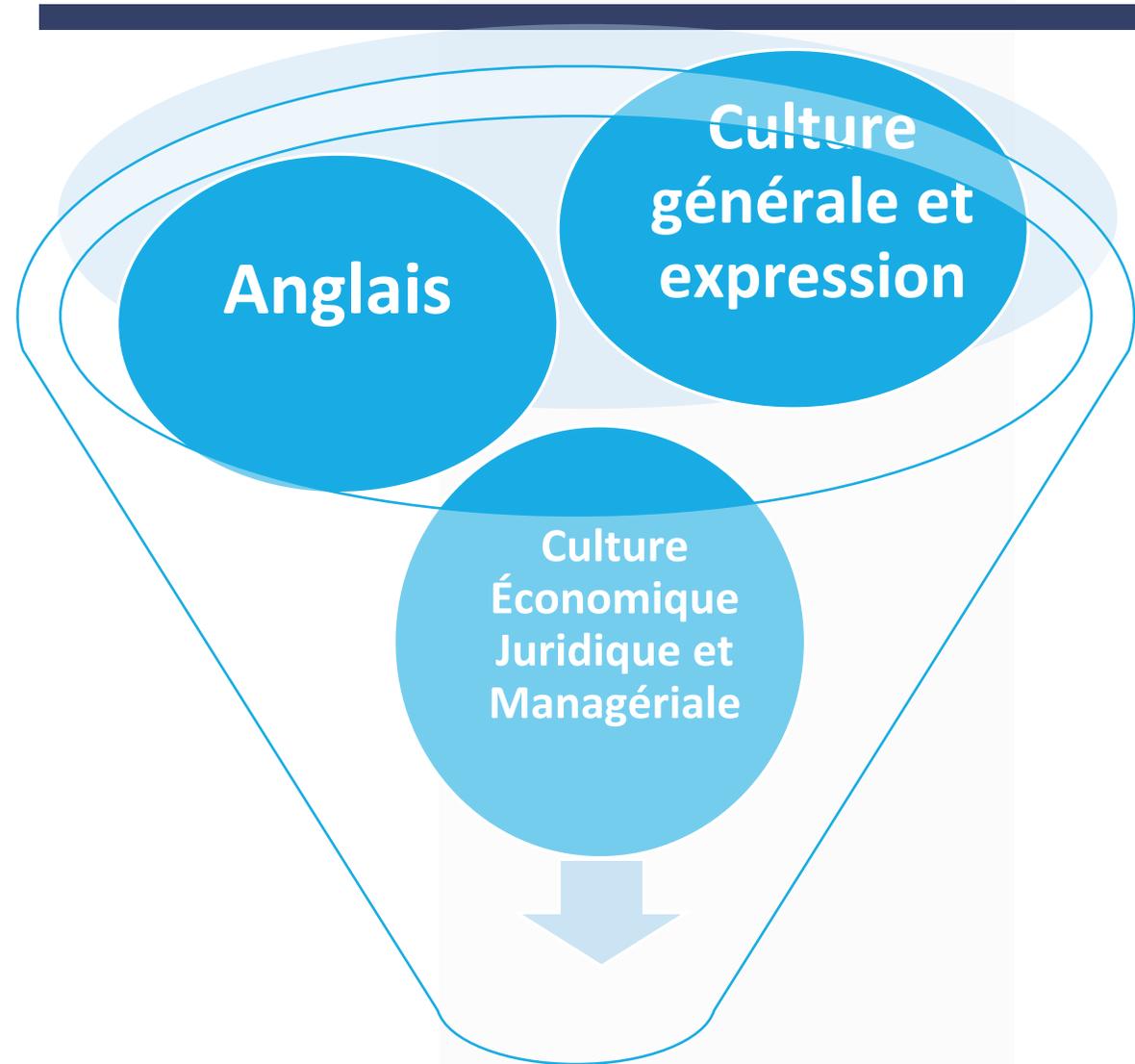
Capacités d'adaptation, d'anticipation, prise d'initiative

Rigueur et méthode, analyse

Ouverture d'esprit, curiosité



# Les matières générales



**Enseignement général**

# Culture générale et expression

## Compétences : construire une culture générale

- Tirer parti du corpus de document
- Rendre compte d'une culture acquise en cours de formation,
- Apprécier un message ou une situation
- Communiquer par écrit ou oralement
- Réaliser un message.



# LV1 - ANGLAIS



- Développement des compétences de communication écrite et orale
- Mise en situation / études et analyses de documents techniques et professionnels
- Préparation aux épreuves écrites et orales

# LV2 - ALLEMAND

**OPTION**

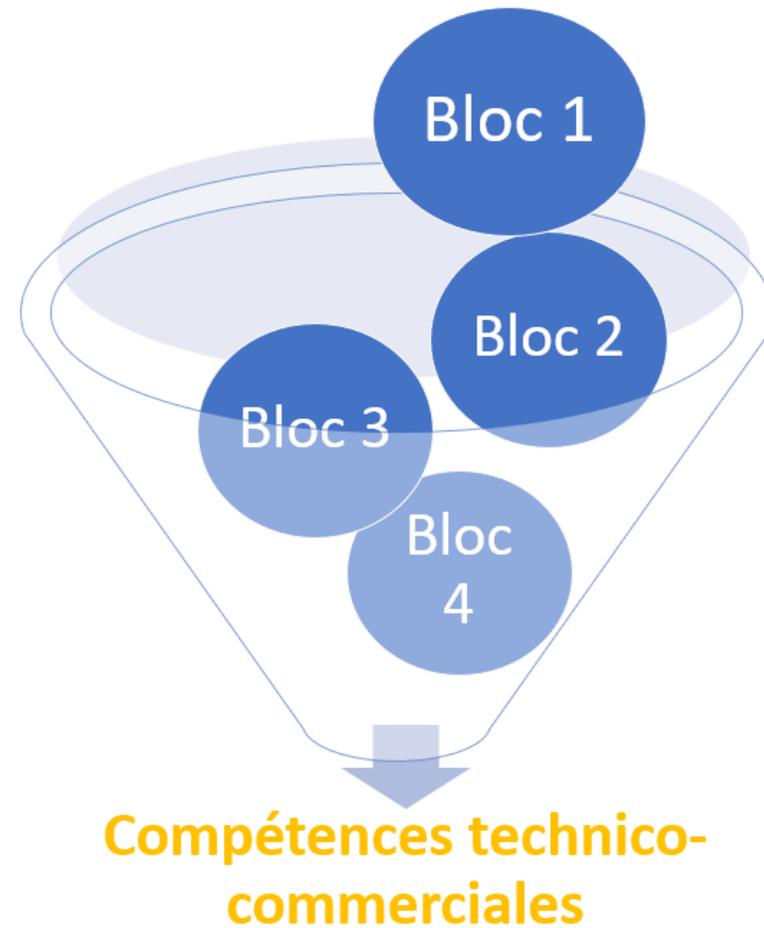


# Culture Économique, Juridique et Managériale

## Les 6 thèmes du programme

- 1 • L'intégration de l'entreprise dans son environnement
- 2 • La régulation de l'activité économique
- 3 • L'organisation de l'activité de l'entreprise
- 4 • L'impact du numérique sur la vie de l'entreprise
- 5 • Les mutations du travail
- 6 • Les choix stratégiques de l'entreprise

# Les matières professionnelles





## **BLOC 1 Conception et négociation de 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**

# **Management de l'activité technico- commerciale**

- Recruter et former des collaborateurs
- Animer un réseau
- Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client
- Evaluer la performance commerciale





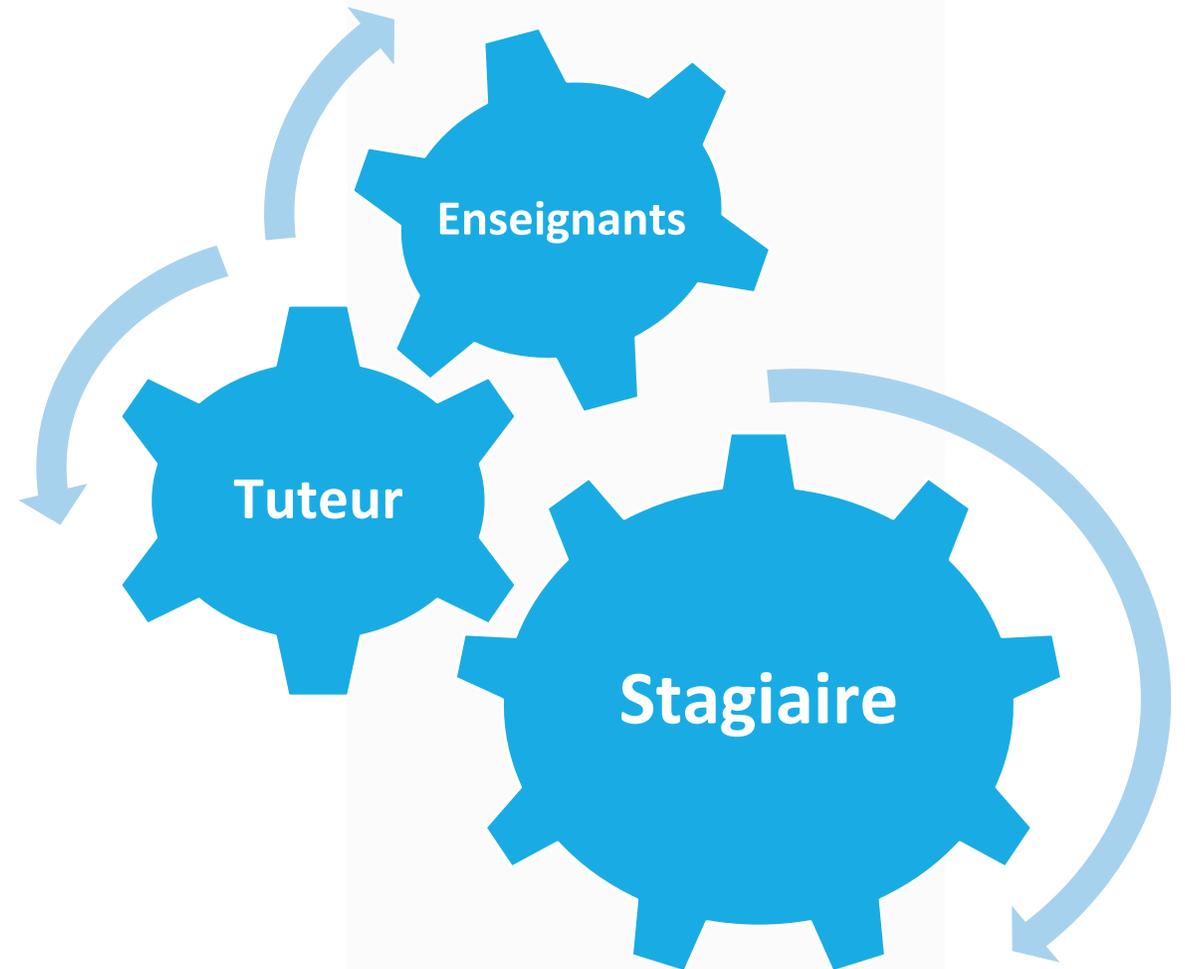
## **BLOC 4**

### **Mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale**

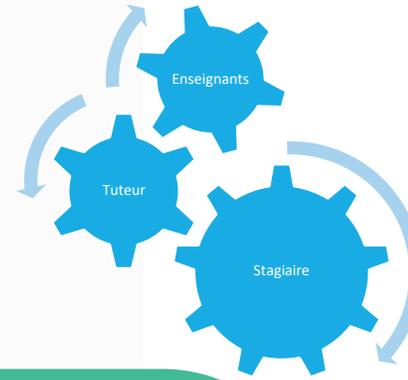


- Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle
- Analyser les besoins d'un secteur/d'un segment
- Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible
- Mettre en oeuvre une formation technique pour le segment cible

# Le stage en entreprise



# Le stage en entreprise



## Le lieu de stage :

- Une seule entreprise pour les 14 semaines
- Entreprise proposant des solutions technico-commerciales
- Entreprise ayant des clients professionnels : utilisateurs, prescripteurs, distributeurs

## Les 3 acteurs du stage :

- L'entreprise partenaire
- L'étudiant
- L'équipe pédagogique

## Les objectifs du stage :

- Acquérir et ou approfondir des compétences professionnelles en situation réelle
- Améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi

# Les enjeux et les dates de stages

Le stage doit servir de support aux épreuves professionnelles :

**E 4 : Concevoir et négocier une solution technico-commerciale**

**E 61 : Développer la clientèle et la relation client**

**E 62 : Mettre en œuvre une expertise technico-commerciale**

## Dates de stage

- ✓ **Stage 1 : 2 semaines en janvier**
- ✓ **Stage 2 : 6 semaines en mai-juin**
- ✓ **Stage 3 : 6 semaines en novembre - décembre**

# Exemples d'entreprises

**CEDEO**  
SANITAIRE | CHAUFFAGE | PLOMBERIE



# Présentation des épreuves du BTS

## EPREUVES BTS CCST

E1	Culture générale et expression	U1	3	Ponctuelle	4 h
E2	Communication en LV1	U2	3		
	Compréhension de l'écrit et expression écrite	U21	1,5	CCF	1 h
	Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction	U22	1,5	CCF	1 h
E3	Culture économique, juridique et managériale	U3	3	Ponctuelle	4 h
E4	Conception et négociation de solutions technico-commerciales	U4	6	CCF	2 situations
E5	Management de l'activité technico-commerciale	U5	4	Ponctuelle	4 h
E6	Développement de la relation clientèle et de la relation client et mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	U6	6		
	Développement de la clientèle et de la relation-client	U61	3	CCF	
	Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	U62	3	CCF	
EF1	LV 2			Ponctuelle - orale	20 minutes

# Poursuites d'études



**En poursuivant vos études après le BTS, vous pouvez :**

- Intégrer une licence ou bachelor dans le commerce, marketing
- Poursuivre jusqu'au bac +5 : masters en commerce, commerce international, e-commerce

# Débouchés



**Avec ce BTS (bac +2), différents postes envisagés :**

- Technico-commercial sédentaire ou itinérant
- Vendeur
- Attaché commercial

**Après une poursuite d'étude (bac +5), des postes à plus hautes responsabilités peuvent être proposés:**

- Chef des ventes
- Chargé d'affaires
- Chargé de gestion en RH

# Nos anciens étudiants ...



## Poursuites d'études (100% en alternance) :

- Bachelor vente-négociation - EUCLEA BUSINESS SCHOOL (Strasbourg)
- Bachelor responsable de communication digitale - ESCM (Strasbourg)
- Licence responsable du développement des affaires - IFCE (Strasbourg)
- Licence commerce et marketing - CNAM (Strasbourg)

## Marché du travail :

- Cadre commercial chez Volkswagen (CDD)
- Technico-commercial chez Sonnepar Connect

# Les + de Ste Philo



# Enseignement dynamique



# Activités de cohésion



# Nos projets 2023



- Visites d'entreprises : TRYBA et LIEBHERR

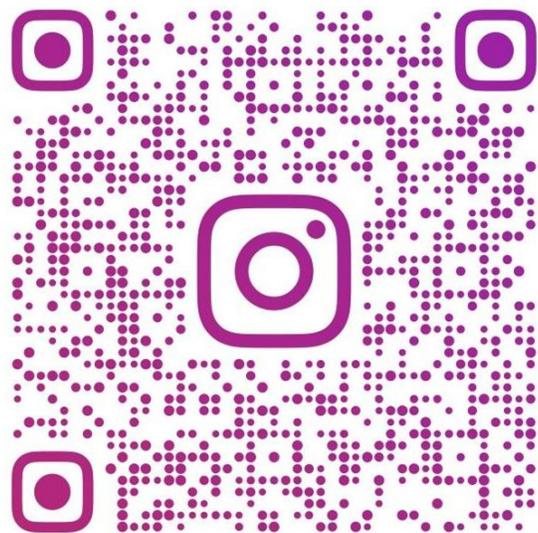
- Voyage à Paris



- Salon de l'industrie - Haguenau



# Retrouvez nous



@BTS\_CCST\_STE\_PHILO



Site internet BTS CCST STE PHILO

# Merci

DES QUESTIONS ?



Lycée Sainte Philomène 19A, boulevard Hanauer - HAGUENAU

**BTS CCST**

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

