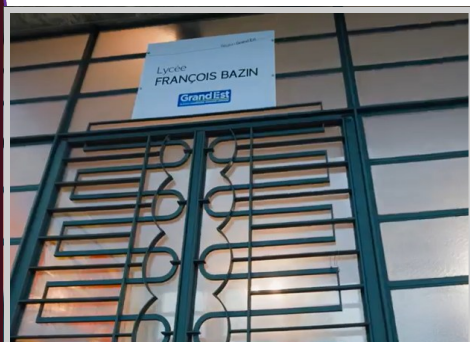




LYCÉE FRANÇOIS BAZIN



145 Avenue Charles de Gaulle
08000 CHARLEVILLE-MÉZIÈRES

Téléphone : 03.24.56.81.56
Messagerie : ce.008000R@ac-reims.fr
Site : <https://lyc-bazin.monbureaunumerique.fr>

Mes Notes



Lycée des Métiers
François BAZIN



BTS CCST

Conseil et commercialisation de solutions techniques



Les blocs de compétences

Bloc n°1 :

Conception et négociation de solutions technico-commerciales

Bloc n°2 :

Management de l'activité technico-commerciale

Bloc n°3 :

Développement de la clientèle et de la relation client

Bloc n°4 :

Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

Culture économique, juridique et managériale

LV1 : Anglais

Culture générale et expression

Blocs facultatifs :

-LV2

-Module d'approfondissement

-Engagement étudiant

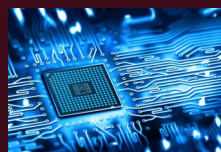
**14 semaines de stage sur
les deux ans de formation**



Les emplois concernés

Le ou la titulaire du **BTS CCST** conseille et vend des solutions (produits et services techniques) auprès d'une **clientèle de professionnels** :

- ✓ soit dans une entreprise industrielle
- ✓ soit dans une entreprise de négoce de biens et services
- ✓ soit dans une entreprise prestataire de services



Il peut aussi s'adresser à une **clientèle de particuliers** dès lors que la prise en compte de la dimension technique du produit est nécessaire à la conclusion de la négociation, ce qui exclut les situations de vente en libre-service.

Les emplois concernés offrent de nombreuses perspectives d'évolution et prennent des dénominations différentes :

- ✓ Technico-commercial(e) sédentaire ou itinérant
- ✓ Chargé(e) de clientèle
- ✓ Chargé(e) d'affaires
- ✓ Chef(fe) des ventes
- ✓ Responsable commercial(e)
- ✓ Responsable d'achats
- ✓ Directeur(trice) d'agence



La définition du diplôme

Le titulaire du **BTS CCST** 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, le ou la technico-commercial(e) :

- ✓ prospecte pour développer son portefeuille d'affaires sur un secteur d'activité
- ✓ identifie et analyse les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes
- ✓ élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière personnalisée
- ✓ prend en compte les préoccupations sociétales et environnementales
- ✓ est un expert de la relation client en raison de ses compétences techniques



- ✓ développe une relation de confiance avec sa clientèle dans une logique commerciale durable et créatrice de valeur
- ✓ assure l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs
- ✓ anime ses réseaux et interagit avec les différents acteurs internes et externes dont il est l'interlocuteur privilégié
- ✓ utilise les outils numériques et assure une veille technologique
- ✓ accompagne sa clientèle et son équipe au quotidien
- ✓ participe au suivi et à l'évaluation de la performance commerciale individuelle et collective