RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

greta LIMOUSIN

ALTERNANCE
Apprentissage
Professionnalisation

GESTION, MANAGEMENT, COMMERCIALISATION, COMMUNICATION



Contact : 05 55 12 31 31

Site(s) de formation

- Lycée Georges Cabanis

Brive-la-Gaillarde

Certificateur : MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

code RNCP : n°41757

Date de publication : 17/12/2025

www.greta-du-limousin.fr

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)

PRÉSENTATION MÉTIER

Le titulaire du BTS **Conseil et Commercialisation de solutions techniques** conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques.

OBJECTIFS

À l'issue de le formation, le titulaire du BTS "Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques" conseille et vend des solutions qui requiert la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques.

Le titulaire du BTS CCST est un spécialiste :

- En prospection et développement de clientèle B2B.
- En présentation de la solution technique et fidélisation de la clientèle.
- En connaissance produit (caractéristiques, performances, condition d'utilisation).

PRÉ-REQUIS / CONDITIONS

- Être titulaire d'un baccalauréat ou d'un titre de niveau 4

Un référent Handicap est à votre disposition pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation. Contactez le GRETA.

GESTION, MANAGEMENT, COMMERCIALISATION, COMMUNICATION

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)

Durée

- À partir de 1100 heures sur 2 ans

Validation / Modalités d'évaluation

- BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques, diplôme de niveau 5
- En fonction des certifications déjà obtenues, des dispenses d'épreuves ou blocs de compétences peuvent être accordées
- Possibilité de suivre et valider la formation par bloc de compétences

Modalités de formation

- Alternance de périodes de formation en centre et en entreprise
- Apport théorique avec une interaction permanente entre les participants et le formateur

Modalités de financement

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- OPCO / Entreprise

Tarif de référence*

- À partir de 8225 € selon le type de contrat
- Gratuit pour l'alternant

*Retrouvez nos conditions générales de vente sur le site Internet

CONTENU

- **RNCP41757BC01 - 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.
- **RNCP41757BC02 - Manager l'activité technico-commerciale :** Recruter et former des collaborateurs - Animer un réseau - Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client - Évaluer la performance commerciale.
- **RNCP41757BC03 - 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 évènementielles - Créer et développer une relation client durable.
- **RNCP41757BC04 - Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale :**Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle - Analyser les besoins d'un secteur/d'un segment cible - Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible - Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible.
- **Culture générale et expression.**
- **Langue vivante étrangère.**
- **Culture économique, juridique et managériale :** Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée. Proposer et exposer des solutions argumentées en mobilisant des notions et des méthodologies économiques, juridique ou managériales. Etablir des diagnostics.

DEBOUCHES PROFESSIONNELS / POURSUITE D'ÉTUDES

Poursuite d'études : Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commercial, en licence LMD (L3 économie-gestion), en école supérieure de commerce et de gestion ou en école d'ingénieur.

Métiers accessibles : Technico-commercial, attaché commercial, chargé de clientèle et d'affaires pouvant évoluer vers un poste de responsable "grand compte", chef de ventes ou responsable d'agence.