

BTS - Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

En apprentissage – 1^{ère} et 2^{ème} année – RUMILLY

OBJECTIFS

Obtention du **BTS - Conseil et commercialisation de solutions techniques**

Exercer son activité dans les entreprises distribuant et/ou achetant des équipements industriels et domestiques.

Prospecter auprès d'une clientèle et étoffer son portefeuille d'affaires. Négocier des solutions techniques et commerciales en développant la relation de confiance avec la clientèle. Maîtriser les outils nécessaires à son activité.

CONTENUS

4 pôles d'activités professionnelles caractérisent le métier :

1 - Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales

- Analyse du contexte technique et commercial de la négociation
- Élaboration de solutions technico-commerciales
- Conseil et prescription de solutions technico-commerciales
- Négociation, vente et suivi des affaires
- Analyse financière d'une relation d'affaire et gestion du risque client

2 - Management de l'activité technico-commerciale

- Animation de l'équipe et du point de vente
- Animation des réseaux de partenaires
- Suivi du parcours client
- Evaluation de la performance commerciale

3 - Développement de la clientèle et de la relation client

- Prospection de clientèle
- Marchandisage et dynamisation de l'offre commerciale
- Participation à la politique de communication
- Fidélisation de la clientèle, valorisation de la relation client

4 - Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

- Réalisation de la veille commerciale, technologique, juridique et normative
- Diffusion des informations liées aux innovations, aux évolutions technologiques et commerciales
- Exploitation des technologies et solutions en relation avec l'environnement client

PRÉ-REQUIS

Répondre aux critères d'éligibilité au contrat d'apprentissage

La formation est accessible, sous réserve d'être titulaire d'un BAC ou équivalent

MODALITÉS D'ADMISSION

Inscription via PARCOURSUP
Admission sur dossier et entretien

PUBLIC

Jeunes sous statut scolaire ou apprenti en continuité de parcours
Accessible aux personnes en situation de handicap

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Rythme hebdomadaire : **35 h**
- Nombre de participants : **3 à 5 maximum**
- **Présentiel** en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques
- Formation individualisée accompagnée
- Formation pratique en atelier ou en situation de travail
- Groupe en mixité de public

INTERVENANTS

Enseignants titulaires de l'Education Nationale

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Dossier Professionnel
- Épreuves pour chaque bloc de compétences
- La progression des acquis est évaluée régulièrement tout au long de la formation

VALIDATION

- Niveau 5 (BTS ou BUT)
- **RNCP : 35801**
- Ministère de l'Education Nationale, de la Jeunesse et des Sports
- Possibilité de valider un/ou des blocs de compétences selon le référentiel

TARIF

Selon le niveau de prise en charge des contrats d'apprentissage (cf. référentiels dédiés)

- Aucun frais à la charge de l'apprenti
- Frais pédagogiques pris en charge par l'OPCO ou l'entreprise d'après les modalités des branches professionnelles

Nous consulter pour un parcours personnalisé sur mesure

MODALITÉS DE FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage

DURÉE INDICATIVE

Durée totale maximale : **1607 h / an**

En centre : **675 h**

En entreprise : **932 h**

Cette durée est ajustable en fonction des dispenses d'examen



DÉLAI D'ACCES

1 session par an en septembre

DATES PRÉVISIONNELLES

Du **01/09/2026** au **07/07/2028**

CONTACTS COMMERCIAUX ET LIEUX

Lycée de l'Albanais - RUMILLY
Pascal VERGER – DDFPT – **04 50 01 56 20**
pascal.verger@ac-grenoble.fr

Lycée René Dayve – PASSY
Jean-Maurice Perret - DDFPT – **04 50 78 45 44**
jean-maurice.perret@ac-grenoble.fr



Les lycées sont accessibles aux personnes en situation de handicap

POURSUITE D'ÉTUDES

Licence pro mention commerce et distribution
Licence pro mention commercialisation de produits et services
Licence pro mention commercialisation des produits alimentaires

MÉTIERS / DEBOUCHÉS

Chargé de clientèle, responsable d'achats, responsable grand compte

→ Plus d'informations

[BTS conseil et commercialisation de solutions techniques \(CCST\)](#)

LES + DE LA FORMATION

Indicateurs 2025

- Taux de réussite aux examens = **100 %**
- Taux de satisfaction = **92.3 %**
- Taux d'insertion professionnelle = **56 %**