



BTS Conseil Commercialisation de Solutions Techniques

UFA BAUDIMONT - ARRAS



• PUBLIC

Être âgé.e de moins de 29 ans (sauf si statut TH)

• PRÉREQUIS

Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel de toutes filières, niveau 4

• MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Selon les modalités définies par PARCOURSUP'.

Sur entretien et dossier. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'apprentissage.

Délais : article L.6222-12 du code du travail : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. »

• OBJECTIFS PROFESSIONNELS

À l'issue, le/la jeune sera capable de

- Vendre des solutions technico-commerciales sur un cycle de vente complet : avant, pendant et après l'achat
- Développer, accompagner et conseiller la clientèle tout au long du processus commercial
- Adapter l'offre et proposer des solutions techniques qui correspondent aux besoins du client
- Le management commercial
- Mettre en œuvre une politique commerciale

• PERSPECTIVES POST-FORMATION

Le BTS CCST donne accès à de multiples métiers de la fonction commerciale – vente BtoB.

En début de carrière :

- technico commercial / délégué commercial
- attaché commercial
- chargé de clientèle / chargé d'affaires

Après quelques années d'expériences :

- négociateur industriel / responsable commercial
- responsable d'achat / responsable « grands comptes »
- responsable d'agence / chef des ventes

Des poursuites d'études sont possibles vers une licence pro ou générale (CCSI, CMER, CVM...)



ORGANISATION DE LA FORMATION

• MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Apports Théoriques et pratiques – Enseignement général et Professionnel – Mise en situation professionnelle
Alternance centre et entreprise

• MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves d'examen ponctuelles. Epreuves orales, écrites et de mise en situation professionnelle. Le référentiel de certification du BTS est organisé en unités constituées d'un ensemble, cohérent au regard de la finalité du diplôme, de capacités, savoir-faire, compétences et savoirs. Une unité correspond à un bloc de compétences mentionné au 1° du II de l'article L. 6323-6 du code du travail.

Quelle que soit la forme d'examen choisie, globale ou progressive, les candidats préparant le brevet de technicien supérieur dans le cadre de la formation professionnelle continue ou dans le cadre de la validation des acquis de l'expérience reçoivent, pour les unités du diplôme préparé qui ont fait l'objet, au titre de la session en cours ou dans les cinq années précédentes, d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, y compris si elles ont été obtenues par la voie scolaire ou par la voie de l'apprentissage, une attestation délivrée par le recteur reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme.

• NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 8 – maximum 28

• DURÉE DE LA FORMATION

1350 heures en centre (pour un parcours normal) échelonnées sur 24 mois (possibilité d'adaptation de parcours selon la situation)

• PROGRAMME

Culture générale et expression française
Langue vivante étrangère
Culture économique, juridique et managériale
Conception et négociation de solutions technico-commerciales
Management de l'activité technico commerciale
Développement de la clientèle et de la relation client
Mise en œuvre de l'expertise technico commerciale

• TARIFS DE LA FORMATION

Conditions tarifaires sur demande

Selon le décret n°2019-956 du 13 septembre 2019 «fixant les niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage». Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Tarif de la formation : coût parcours OPCO par année de formation : 7250 €00. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Article L.6211-1 : « La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal. »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

• ENTREPRISES

Entreprises industrielles, entreprises prestataires de service ou entreprises de négoce de biens et de services dans tous les domaines : équipements industriels, matériel électrique, énergétique, construction, machines-outils, hygiène sécurité, transport manutention...

• ACCESSIBILITÉ HANDICAP

Accueil et l'accès des publics en situation de handicap.

- Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Référente handicap du CFA Jean Bosco :

Sophie Dumortier 07.87.14.25.31

ou dumortier.s@cfajeambosco.fr

• TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION (données 2020)

NC%

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels

NC %

Taux d'interruption en cours de formation

NC %

Taux d'insertion professionnelle à 6 mois

NC %

Taux de poursuite d'études

• VALEUR AJOUTÉE:

Accompagnement, sécurisation des parcours, passerelle formation initiale et apprentissage
Projets pédagogiques
Réseaux d'entreprises

Nouvelle formation en apprentissage



COORDONNÉES

UFA BAUDIMONT

17 rue Saint Maurice – CS 40573

62008 ARRAS Cedex

03 21 16 18 00

EXPERT MISE EN RELATION SERVICE DÉVELOPPEMENT CFA DU SECTEUR :

Katia SAUS