



GASTON
BERGER

"un état d'esprit"

CAMPUS
DES MÉTIERS
ET DES
QUALIFICATIONS
Relation client 3.0
Hauts-de-France

LILLE



BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

RNCP 35801

**Pas de frais de scolarité
Des évaluations en CCF**

Très recherché dans le monde de l'industrie et dans les secteurs de haute technicité, le conseiller commercial en solutions techniques est un spécialiste d'une gamme de produits et services techniques vendus en B to B (de professionnels à professionnels).

Il 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, il prospecte pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité.

Il identifie et analyse les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes. Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, il développe une relation de confiance avec sa clientèle dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.

Il assure l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs ; il travaille en équipe dans un contexte cross-canal.

Sa pratique commerciale requiert la maîtrise et l'utilisation pertinente d'outils numériques qu'il contribue à implanter, diffuser et enrichir.

Perspectives

Professionnelles

Le titulaire du **BTS Conseil et Commercialisation de Solutions techniques** exerce prioritairement son activité dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services pour les professionnels ou dans une entreprise de négoce de biens et services.

Il peut exercer une activité de commercial sédentaire ou itinérant, en face à face ou à distance.

Les emplois relèvent de la fonction commerciale-vente essentiellement dans un environnement « B to B » nécessitant **obligatoirement** la mobilisation de compétences techniques et commerciales.

Ces emplois en première insertion peuvent avoir des appellations diverses : Technico-commercial, Attaché commercial, Commercial sédentaire, Commercial itinérant...

Après quelques années d'expérience, le titulaire du diplôme peut accéder à des emplois à responsabilité dont les appellations varient selon l'entreprise ou le secteur d'activité : Chargé de clientèle, Chargé d'affaires, Négociateur industriel, Ingénieur technico-commercial, Responsable commercial, Responsable d'achats, Responsable "grands comptes", Responsable d'agence, Chef des ventes...

Poursuite d'études

Profil recherché, les étudiants peuvent intégrer le monde professionnel à l'issue du BTS ou, comme une majorité d'entre eux, poursuivre leurs études en licence généraliste (parcours LMD), ou licence professionnelle (en formation initiale ou alternance), en école spécialisée ou école de commerce par le biais des admissions parallèles.

Contenu de formation

Matières professionnelles

BLOC 1 : Conception et négociation de solutions technico-commerciales

BLOC 2 : Management de l'activité technico-commerciale

BLOC 3 : Développement de clientèle et de la relation client

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

Matières générales

Culture générale et expression

Culture Economique, Juridique et Managériale

Langue vivante étrangère

LV1 : Anglais

LV2 en option :

• Formation initiale : Allemand, Espagnol, Italien

• Alternance : Allemand, Espagnol

EXAMEN – Diplôme d'Etat

Coef. Durée Forme

Épreuves	Coef.	Durée	Forme
E1 Culture générale et expression	3	3h	PE
E2 Communication en langue vivante étrangère	3		CCF
E3 Culture Economique, Juridique et Managériale	3	4h	PE
E4 Conception et négociation de solutions technico-commerciales,	6		CCF
E5 Management de l'activité technico-commerciale	4	4h	PE
E6 Développement de la clientèle et de la relation client et mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale	6		CCF
EF1 Épreuve facultative LV2		20mn	PO

PE : épreuve ponctuelle écrite - CCF : contrôle en cours de formation - PO : épreuve ponctuelle orale

6 bonnes raisons de choisir le BTS CCST à GASTON BERGER

- De très bons taux de réussite à l'examen
- Une équipe pédagogique disponible, exigeante et engagée
- Le parrainage de la CGI (Confédération du commerce de Gros et International)
- Un lien fort avec les diplômés : réseau, stages, offres d'emploi
- Des relations solides avec de très nombreuses entreprises
- L'esprit Campus



GASTON BERGER VOUS FORME...

Sous statut scolaire Étudiant

32h de cours par semaine en 1^{ère} et 2^e années.

Les étudiants sont accompagnés dans la mise en place d'une démarche de projet.

En première année, une journée «entreprise» par semaine facilite l'intégration et permet d'assurer la continuité des actions en lien avec ce projet.

Mise en place d'un partenariat avec une entreprise au sein de laquelle se déroule l'ensemble des stages (14 semaines sur 2 ans) qui permet à l'étudiant d'approfondir ses compétences en situation réelle et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.

**Je m'inscris
parcoursup.fr**

Pour tout renseignement

Tél : 03 20 49 31 59

bts.ccst@gastonberger.fr

Sous statut d'alternant

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Rythme de l'alternance

- 2 jours en formation (soit 16H semaine)
- 3 jours en entreprise

Durée de la formation : 24 mois

Dès janvier, nous vous accompagnons
dans vos démarches

Je candidate sur

<https://alternance.gastonberger.fr/>

Pour tout renseignement

06 78 49 18 68 - alternance@gastonberger.fr

Il est conseillé aux candidats de s'inscrire sur Parcoursup, sur les deux voies de formation.

Tarif : Pour la formation continue ou l'apprentissage, tarif selon l'opco.

