

BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques (BTS CCST)



BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques (BTS CCST)

Niveau 5 (Bac+2)



Code titre / diplôme

32031216

Code RNCP

35801

Date d'enregistrement RNCP

22/07/2021

Certificateur

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche

Cadre européen de la certification

Reconnu par l'Etat de niveau 5 (cadre européen des certifications)

Sanction de la formation/Diplôme préparé

Brevet de technicien supérieur (BTS)



LGTP Sévigné Saint-Louis

Coordonnées

2, avenue de la Libération
63500 - ISSOIRE
04 73 89 18 95
bts@institutionsevigne.fr
<https://www.institutionsevigne.com/>

Contacts

Contact de la formation

Laurène CHIRAND
polesuperieur@institutionsevigne.fr
06 70 47 83 98

Référent handicap

Frédérique PRULHIÈRE
fprulhiere@institutionsevigne.fr
04 73 89 18 95



Informations générales

- **Type de formation:** Formation en apprentissage



Publics et objectifs

- **Public concerné:** Formation proposée en mixité des publics apprentis et scolaires
- **Objectifs:** À l'issue de la formation, vous serez capable de :
 1. Conseiller et vendre des solutions mobilisant des compétences commerciales et technologiques
 2. Prospector pour développer un portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur
 3. Identifier les besoins des clients et les accompagner dans la formulation de leurs attentes
 4. Élaborer, présenter et négocier des solutions adaptées en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives
 5. Intégrer les préoccupations sociétales et environnementales dans vos démarches
 6. Développer une relation de confiance durable et créatrice de valeur avec les clients
 7. Assurer l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs
 8. Travailler en équipe et animer des réseaux dans un environnement cross-canal
 9. Maîtriser et utiliser des outils numériques pour enrichir et optimiser la pratique commerciale
 10. Assurer une veille technologique et accompagner les transformations numériques et organisationnelles
 11. Participer au suivi et à l'évaluation des performances commerciales individuelles et collectives



(siège régional)
4, rue de l'Oratoire
69330 CALUIRE ET CUIRE
contact@akteap.cneap.fr
www.akteap.fr

Association loi 1901
N° SIRET: 50304921500026
N° UAI: 0693764S

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 84 69 17362 69. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.



Dates et cycle de la formation

- **Année d'entrée dans le cycle:** 1^{re} année
- **Date de début:** 02/09/2025
- **Date de fin:** 31/08/2027
- **Durée du contrat:** Un contrat d'apprentissage peut démarrer au plus tôt 3 mois avant le début de la formation et aller jusqu'à 2 mois après la date de fin de la formation.
- **Aménagement PSH durée de la formation:** Adaptations pédagogiques et aménagements spécifiques possibles pour les personnes en situation de handicap (PSH).



Rythme et durée

- **Rythme en centre:** 3 jours
- **Rythme en entreprise:** 2 jours
- **Commentaire rythme:** 2 jours en entreprise et 3 jours en centre de formation + 49 semaines complètes en entreprise sur les 2 ans
- **Durée en années:** 2
- **Durée en heures de formation:** 1350
- **Durée en heures en entreprise (minimum):** 2289



Prérequis

- **Âge:** De 16 à 29 ans révolus.
Certains publics peuvent entrer au-delà de 29 ans : les apprentis préparant un diplôme ou titre supérieur à celui obtenu, les travailleurs handicapés (sans limite d'âge), les personnes ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise. Nous consulter pour une étude personnalisée.
- **Voie d'accès:** Être titulaire du Baccalauréat.
- **Qualités attendues:** Motivation à exercer le métier visé et pour la formation en alternance.



Entreprises d'accueil

Toute entreprise pratiquant le commerce en BtoB proposant un produit ou un service technique



Architecture et contenu de la formation

Bloc de compétence 1 : Culture Générale et expression

Bloc de compétence 2 : Communication en langue vivante étrangère : Anglais

Bloc de compétence 3 : Culture économique, juridique et managériale

Bloc de compétence 4 : Conception et négociation de solutions technico-commerciales

Bloc de compétence 5 : Management de l'activité technico-commerciale

Bloc de compétence 6 : Développement de la clientèle et de la relation-client

Bloc de compétence 7 : Mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale

• **Possibilité de valider un ou des blocs de compétences:** Oui

• **Si oui, lesquels:** Tous



Modalités d'évaluation et sanction de la formation

- **Modalités d'évaluation:** - 3 Epreuves écrites à l'examen final
- 5 Oraux en CCF en deuxième année de formation
- 1 Epreuve écrite en CCF en deuxième année de formation
- Validation de la période de stage en entreprise
- **Crédits ECTS:** Oui
- **Si oui, combien:** 120 crédits
- **Equivalences:** Blocs de compétences communs avec les BTS NDRC et MCO



Méthodes mobilisées

Formation par la voie de l'apprentissage. Pédagogie de l'alternance. L'enseignant-formateur construit des séquences d'apprentissage en lien avec les expériences en entreprise des alternant(e)s et le métier préparé. Des outils de liaison relatifs au suivi de l'apprentissage sont mis en place, en particulier le livret d'apprentissage dont l'utilisation est obligatoire. A minima, deux visites de suivi sont menées par les formateurs par année de formation et un dialogue régulier est noué avec les maîtres d'apprentissage.

Pédagogie active privilégiant :

- Les mises en situation ou simulations individuelles et collectives de résolution de problèmes (exercices pratiques, travaux sur plateaux techniques)
- La mobilisation des savoirs acquis en cours théoriques sur l'élaboration de projets
- Une organisation coopérative des apprentissages
- Une responsabilité personnelle de l'alternant(e) (plan de travail, auto-évaluation).



Après la formation

- **Passerelles:** Nous contacter pour une étude personnalisée

- **Suites de parcours:**

Poursuivre en Bachelor chargé d'Affaires proposé dans l'établissement

Poursuivre ses études à l'université ou dans l'une des écoles référencées à la Conférence des Grandes Écoles (selon critères de sélection)

Poursuivre ses études dans l'une des écoles référencées au RNCP

- **Débouchés professionnels:** - Technico-commercial

- Attaché commercial

- Attaché technico-commercial

- Commercial sédentaire

- Commercial itinérant

- Vendeur comptoir

- Vendeur négociateur

- Conseiller commercial, conseiller technico-commercial.



Modalités et délai d'admission

- **Modalité de recrutement principale:** Dossier

- **Autres modalités de recrutement:**

- **Personnalisation sur positionnement:** Personnalisation du parcours possible en fonction du parcours antérieur et des résultats d'une évaluation diagnostique, avec entrée décalée sur parcours possible. Nous pouvons adapter nos parcours aux situations de handicap.

Pour postuler à cette formation, merci de cliquer sur le lien suivant : <https://akteap.ymag.cloud/index.php/preinscription/>



Modalités financières

Pour l'apprenti :

En conformité avec l'article L6211-1 (Code du travail), la formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal.

Pour l'employeur :

- Pour les employeurs privés, la formation est éligible à la prise en charge financière par l'Opérateur de Compétences (OPCO) de l'entreprise d'accueil; en application des niveaux de prise en charge par France Compétences et selon les barèmes de la branche. Un reste à charge peut être demandé à l'employeur.
- Pour les employeurs publics d'État et hospitaliers, la formation est prise en charge par ces derniers.
- Pour les employeurs publics territoriaux, la formation peut être prise en charge par le CNFPT (Centre National de la Fonction Publique Territoriale).

Coût : nous consulter



Les + de la formation

Engagements et partenariats:

Un accès au monde de l'entreprise facilité grâce à l'alternance et à notre réseau de partenaires (entreprises, DCF, Synerg'Iss...)

- Suivi en entreprise réalisé par un tuteur pédagogique

Restauration: Oui

• Détails:

- Cantine / Self sur place
- Salle de repas équipée (micro-ondes, réfrigérateur, machine à café, tables et chaises, mange-debouts, vaisselle)
- Commerces alimentaires et de restauration à proximité

• Accessibilité PSH de la restauration: Oui

Hébergement: Non

• Détails:

Liste de logements à louer auprès de particuliers et places réservées au Foyer Jeunes Travailleurs "La Passerelle" à Issoire

• Accessibilité PSH de l'hébergement: Non

Matériel / Équipement:

Moyens techniques :

- Internet
- Abonnement Microsoft 365 (Word, Excel, PowerPoint, OneDrive ...) le temps de la scolarité
- Ordinateurs, vidéo-projecteurs
- Bornes de recharge sécurisées pour téléphones portables
- Copieur couleur
- ENT EcoleDirecte
- Prêt de livres conseillés dans le cadre de la formation

• Accessibilité PSH du matériel et de l'équipement: Achat possible de matériel et équipement spécialisé pour les personnes en situation de handicap.

Pour plus d'information : nous contacter.



Rémunération

• **Rémunération de l'apprenti:** L'apprenti perçoit une rémunération déterminée en pourcentage du SMIC en fonction de l'âge et l'année dans le cycle de formation, hors exceptions (convention collective de l'employeur, antériorité...)

• Aides prises en charges par l'établissement:

- Aides à l'acquisition d'équipements pédagogiques (sous conditions).
- Aide pour l'hébergement (si internat proposé par l'établissement).
- Aide pour la restauration (si solution de restauration collective proposée par l'établissement)
- Aide au financement du permis de conduire de 500€ pour les apprentis majeurs

→ Plus d'infos : www.1jeune1solution.gouv.fr



Accès et accessibilité P.S.H

• Accès par transport:

gare à 10 min à pieds

bus Cherpa

Transports scolaire

• Accessibilité P.S.H des locaux: Oui totale