



BTS CCST – CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

Lieu(x) de formation : Issy-les-Moulineaux

Domaine(s) de compétences : Tertiaire

Niveau préparé : BTS

Durée : 2 ans

COMPÉTENCES VISÉES

- Concevoir et commercialiser des solutions technico-commerciales
- Manager l'activité technico-commerciale
- Développer la clientèle et la relation client
- Mettre en oeuvre l'expertise technico-commerciale.

INFORMATIONS CANDIDATURES

Début des inscriptions : 1 novembre 2021

Fin des inscriptions : 31 octobre 2022

Modalités de recrutement :

FORMATION TECHNIQUE

900 heures

FORMATION PROFESSIONNELLE

- . Culture économique, juridique et commerciale
- . Conception et négociation de solutions technico-commerciales
- . Management de l'activité technico-commerciale
- . Développement de clientèle et de la relation client
- . Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

FORMATION GÉNÉRALE

450 heures

FORMATION GENERALE

- . Culture générale, expression écrite et orale en anglais et en français
- . Communication professionnelle

FORMATION SPECIFIQUE

- . Participation à des projets d'entreprise
- . Gestion de projets

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes : Exercices pratiques, mise en situation réelle sur les espaces dédiées en centre de formation et en entreprise

Moyens: Salle de cours, de projet et espace de simulation d'entretiens



MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Modalités de suivi: Visites en entreprise, suivi pédagogique individualisé, bilan pédagogique semestriel

Modalités d'évaluation: Contrôle en cours de formation (CCF), soutenance orale de projet d'entreprise, épreuves ponctuelles

Il est possible d'obtenir les diplômes (CAP, BAC, BTS), les CQPM, les Titres par bloc de compétences ou par unité de valeur. Les référentiels de formations sont régulièrement mis à jour par la commission de la certification (consulter les fiches RNCP)

POURSUITE DE FORMATION, EQUIVALENCE, PASSERELLE

- . Licence professionnelle
- . Masters

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chargé d'affaires et/ou de clientèle
- Responsable commercial
- Responsable grands comptes
- Attaché technico-commercial
- Responsable pôle-expert

100 %

20

CONDITIONS D'ACCUEIL ET D'ACCES DES PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Veuillez consulter « [notre démarche handicap](#) »

Une question ? un besoin d'informations supplémentaires ?

bahia OUERDANE
Téléphone :
Email : b.ouerdane@aforp.fr