



# BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques - CCST

24 rue Saint Denis  
72 300 Sablé-sur Sarthe

LYCÉE POLYVALENT  
*Raphaël Elizé*

Le BTS Conseil et  
Commercialisation  
de Solutions  
Techniques

BTS CCST

*C'est quoi ?*

# BTS « tertiaire »

## BTS MCO

Management  
commercial  
opérationnel

(Point de  
vente)

## BTS CCST

Conseil et  
Commerciali-  
sation de  
solutions  
techniques

(Technico-  
commercial  
B to B)

## BTS NDRC

Négociation  
Digitalisation  
Relation  
Client

(Commercial  
B to C)

*Une formation destinée aux étudiants intéressés par :*

- la relation client*
- et la Technologie.*

*=> Enseignement mixte commercial et technique en terme d'horaire sur la partie professionnelle.*

*=> Possibilité d'un cursus en apprentissage.*

Le BTS Conseil et  
Commercialisation  
de solutions  
techniques - Vidéo

Le BTS Conseil et  
Commercialisation  
de solutions  
techniques

*Pour qui ?*

# *Une formation ouverte aux élèves de :*

*Bac pro Tertiaires (Commerce, Vente)*

*Bac pro Industriel*

*Bac Techno Tertiaires (STMG)*

*Bac Techno Industriels (STI2D)*

*Bac général*

# Quel profil ?

*Sens de l'écoute*

*Curiosité*

*Sens du calcul*

*Culture technologique et Industrielle*

*Goût pour la relation à l'autre*

*Goût du challenge*

*Connaissance des outils  
informatiques*



# Le BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques

*Pourquoi ?  
(Quelles finalités  
professionnelles ?)*

# Compétences développées

Prospecter le  
marché  
potentiel

Mener des actions de  
communication lors  
de JPO, Salons,...

Répondre aux  
appels d'offres

Développer un  
portefeuille  
clients

Vendre des  
produits  
techniques

Participer à la  
définition de la  
politique  
commerciale de  
l'entreprise

Fidéliser les  
clients

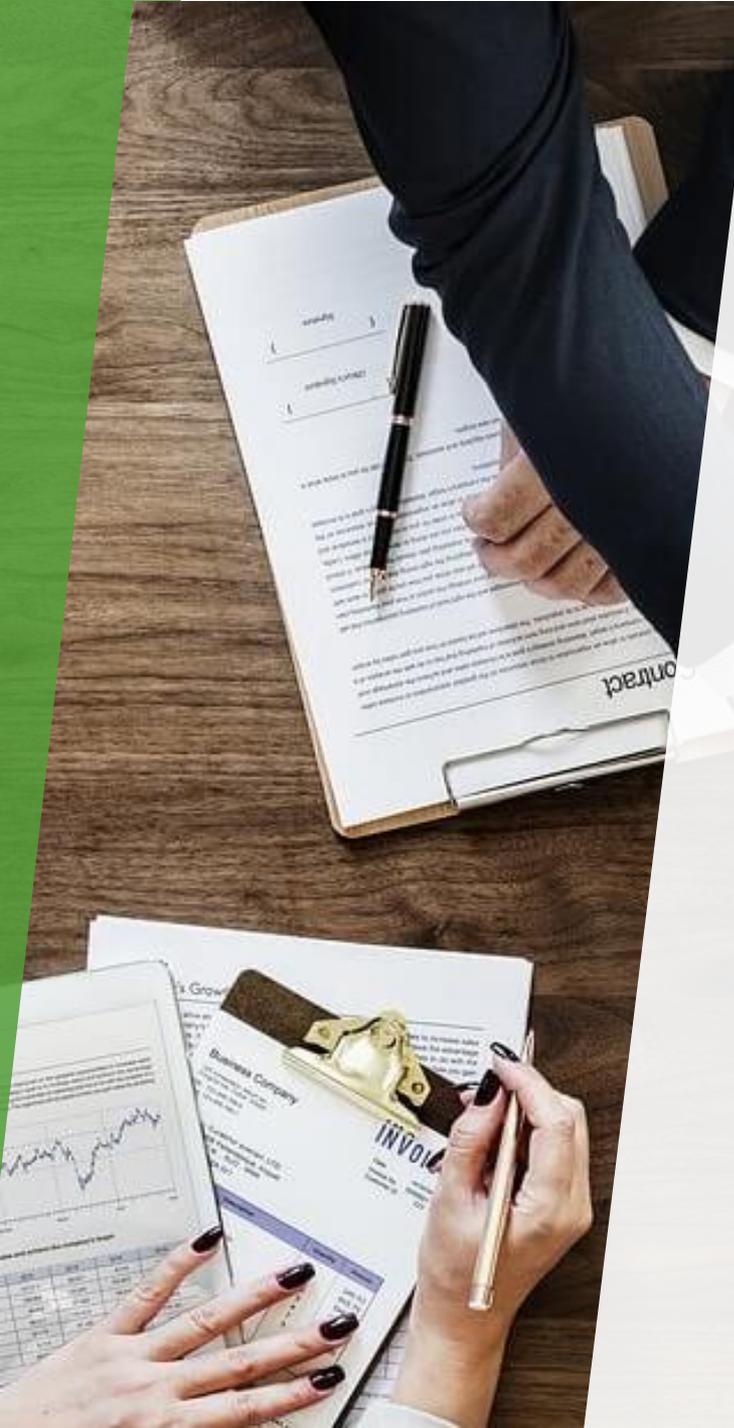
Assurer Suivi de la  
vente (Commandes,  
livraison, SAV,...)



- ▶ *Le technico-commercial peut envisager l'évolution vers d'autres fonctions:*
  - ▶ *Acheteur*
  - ▶ *TC grands comptes*
  - ▶ *Management d'une équipe commerciale*
  - ▶ *Chef d'agences*

*Les perspectives de carrière*





*Quelle spécialité ?*

*Aucune !*

*A vous de choisir le  
domaine d'activité qui  
vous intéresse le plus !*

*Seule contrainte : B to B  
avec une dimension  
technique.*

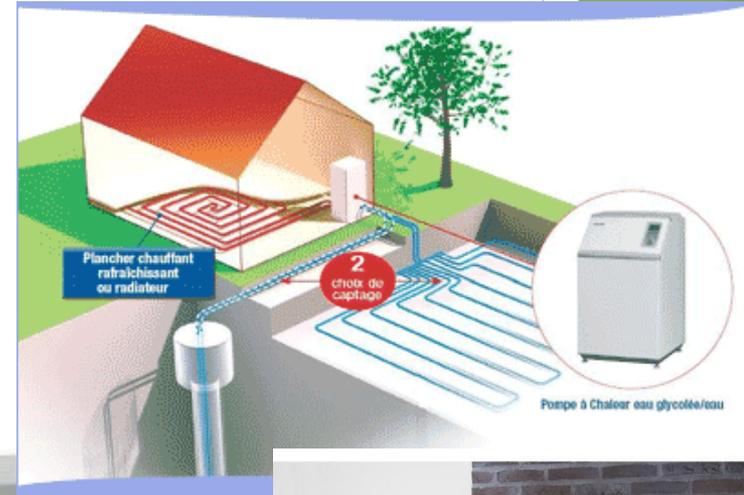
# Domotique

La domotique est l'ensemble des services offerts aux occupants d'un logement afin de leur permettre d'intégrer dans leur quotidien des technologies modernes en matière d'automatisation.

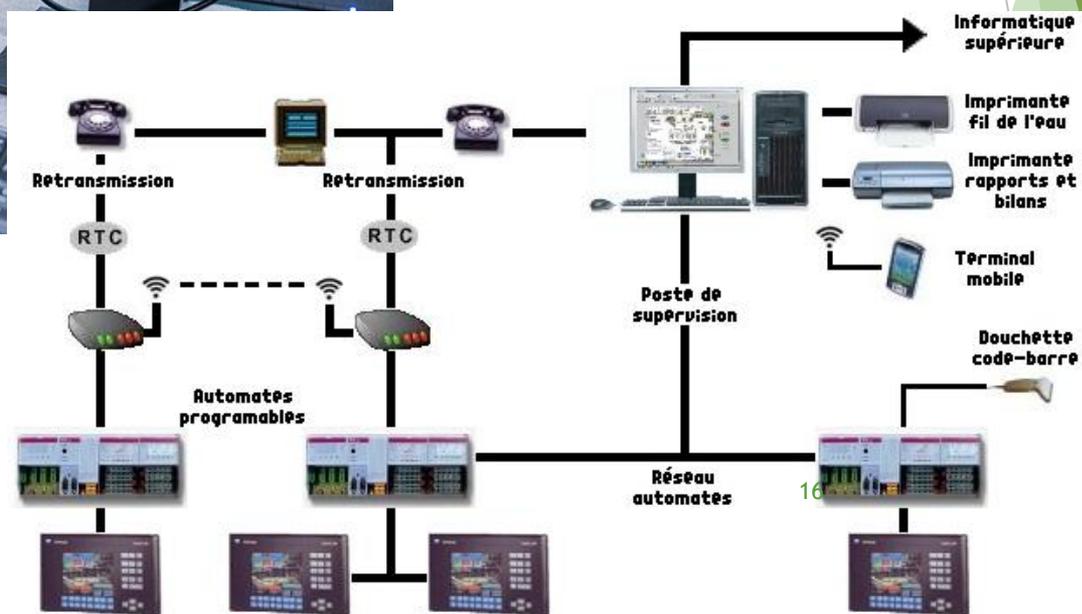


# Energies renouvelables

Les énergies renouvelables sont issues de phénomènes naturels réguliers ou constants comme le solaire ou l'héolien.



# Automatismes industriels et réseau.



# Des produits et des services industriels: Quelques exemples:



*Ou autre !!*

*Quels enseignements ?*

## Un enseignement ancré sur le réel :

- ▶ 14 semaines de stage réparties sur les 2 années dans la même entreprise.
- ▶ Développement d'un projet Technico-commercial en partenariat avec votre entreprise.
- ▶ Observation ou pratique de négociations commerciales.
- ▶ Construction d'un dossier technique

# Nos entreprises partenaires :

- ▶ Matériel électriques
- ▶ Fournitures industrielles
- ▶ Portes, fenêtres,...
- ▶ Services industriels
- ▶ Matériel agricole
- ▶ Pompage
- ▶ Plasturgie
- ▶ Portes sectionnelles
- ▶ Contrat maintenance
- ▶ Climatisation
- ▶ Frigoriste
- ▶ Chauffage

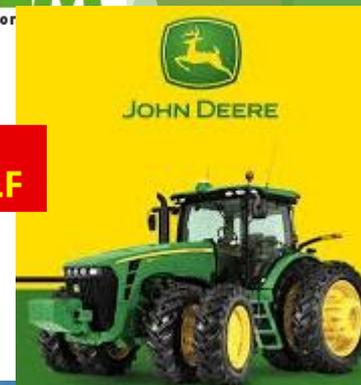


**Pompes Guinard**

Bâtiment



LA RÉPONSE PROFESSIONNELLE



THERMIC  
CHARPENTIER

**Brossette**

Sanitaire Chauffage Plomberie



## LE CONTENU DE LA FORMATION :

Disciplines	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> Année
Culture générale et expression	2 h	2 h
Anglais LV1	3 h	3 h
CEJM Culture économique, juridique et managériale,	4 h	4 h
Conception et Négociation de solutions technico-commerciales	4 h	4 h
Management de l'activité	4 h	4 h
Développement de la clientèle et de la relation client	5 h	4 h
Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale (Indus)	9 h	9 h
Langue vivante 2 (en option)	2 h	2 h

+ 2h en demi-groupe - Remise à niveau

# Les épreuves à l'examen

Intitulé	Forme	Coef.	Durée
E1 Culture générale et expression	Écrit	3	4 h
E2 Anglais (2 situations)	CCF	3	-
E3 Culture économique, juridique et managériale CEJM	Ecrit	3	4 h
E4 Conception et négociation de solutions techniques	CCF	6	-
E5 Management de l'activité technico-commerciale	Ecrit	4	4 h
E6 Développement de la clientèle et de la relation commerciale (E6.1) et mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale (E6.2)	CCF (E6.1) (E6.2)	6 (3) (3)	-

# Quelques exemples de poursuites d'études

Licence sciences de gestion

Licence pro-technico-commercial

Licence pro e-commerce

Licence pro commerce

Licence pro sciences humaines mention eco-gestion

Ecoles de commerce (admission parallèle)

Licence pro management et commercialisation

...

*Où ?*  
*(Situation du lycée)*

# Accessibilité

- ▶ Par la route : 50 km maximum d'Angers, du Mans ou de Laval
- ▶ En train :
- ▶ 200 m de la gare ferroviaire
- ▶ 25 mn du Mans
- ▶ 25 mn d'Angers
- ▶ 22 mn de Laval



# Le lycée

LABEL  
Lycée  
des  
métiers



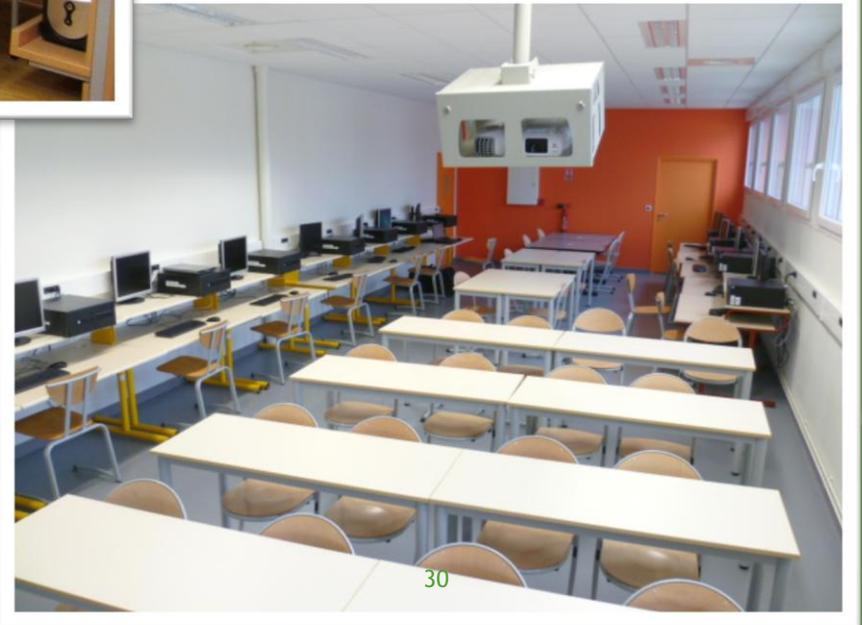
# Les équipements Techniques



# Le CDI



# Des Salles de travail bien équipées



# Le réfectoire



# Possibilité d'hébergement en internat



# *Bon à savoir !*

*Même si il y a du travail en autonomie et en groupe, on reste un cadre scolaire (lycée).*

*L'emploi du temps est adapté pour les transports en commun et des activités annexes. Le vendredi après-midi sans cours permet la recherche de stage et le retour dans les familles pour les internes.*

*Le coût du logement est beaucoup plus faible qu'au Mans par exemple.*

*Formation possible en apprentissage.*

# Contact ?

<https://raphaelelize.paysdelaloire.e-lyco.fr/>  
[erwan.corlay1@ac-nantes.fr](mailto:erwan.corlay1@ac-nantes.fr)