



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



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.*

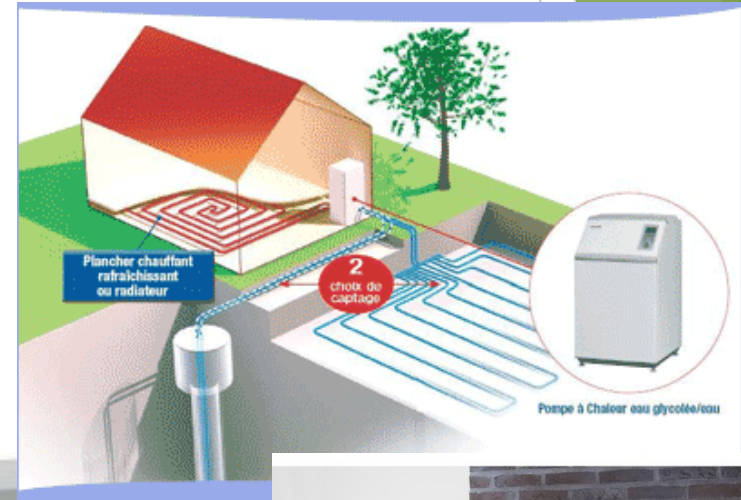
Domotique

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.

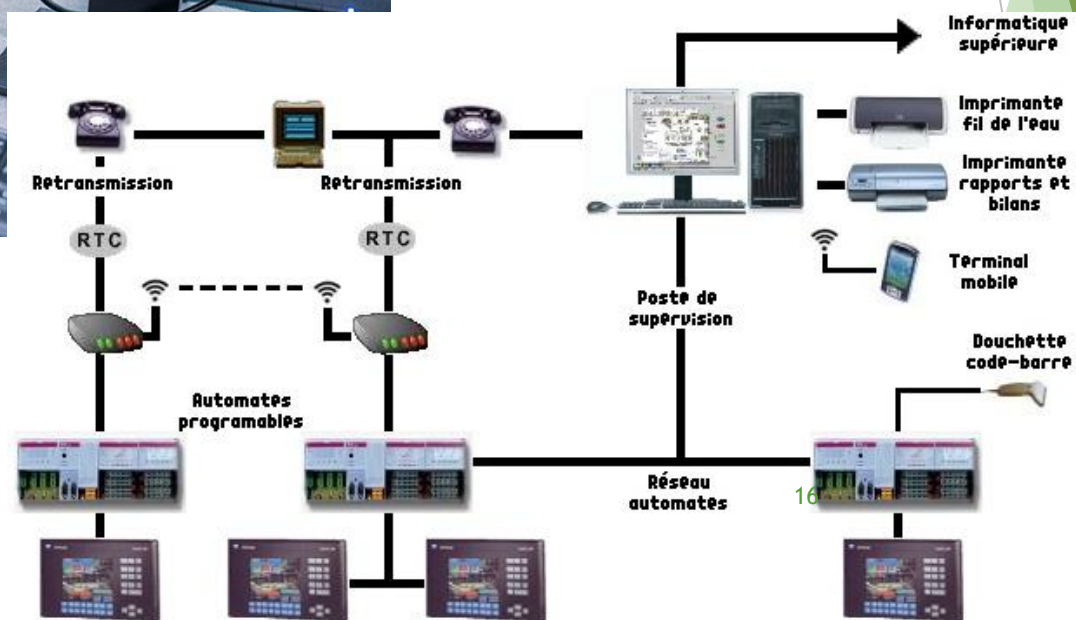


Energies renouvelables

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 ^{ère} année	2 ^{ème} 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