

Le BTS CCST en liaison permanente avec les entreprises :

Le lycée Carnot bénéficie d'un grand soutien de la part des entreprises. Elles assurent à nos étudiants la découverte du milieu commercial et donnent une idée concrète du rôle d'assistant ou de conseiller commercial.



Renseignements

DDFPT STI :
Pascal Loyer
pascal.loyer@ac-lille.fr
 03 21 64 65 00

Responsable technique de la formation :

Isabelle Pannier
isabelle.pannier@ac-lille.fr



Lycée Carnot
PERSPECTIVES SUR L'AVENIR

 03 21 64 65 00

 ce.0620056z@ac-lille.fr

51 Rue Sadi Carnot -
62 700 Bruay-La-Buissière

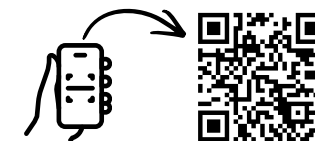
www.lyceecarnot.fr

BTS CCST

Conseils & Commercialisation de Solutions Techniques



Lycée Carnot
PERSPECTIVES SUR L'AVENIR



51 Rue Sadi Carnot
62 700 Bruay-La-Buissière

www.lyceecarnot.fr

Le métier

Méthodique & ordonné, vous aimez la technique et les relations humaines.

Être vendeur confirmé, c'est travailler en équipe, représenter un constructeur ou un réseau de distribution, vous serez en contact direct avec la clientèle.

Au cours de votre formation, vous passerez 14 semaines en entreprise. L'expérience acquise au cours de ces deux années de formation facilitera votre entrée dans la vie active.

Ses principales missions :

- Prospecter le marché
- Développer un portefeuille clients & fournisseurs
- Participer à la définition de la politique commerciale de l'entreprise
- Répondre aux appels d'offres
- Participer à la gestion des stocks
- Organiser le lieu de vente au sein de l'entreprise
- Mener des actions de communication lors de manifestations événementielles, salons ou foires commerciales
- Assurer une veille technologique
- Évoluer dans les environnements numériques et digitalisés

Les conditions requises :

- Motivation pour la vente
- Aptitudes managériales et aisance relationnelle
- Ouverture d'esprit
- Être titulaire du Baccalauréat ou d'un Bac Pro
- Avoir un bon niveau d'anglais

Répartition des horaires par semaine en 1ère et 2ème année

| MATIÈRES ENSEIGNÉES | 1ÈRE ANNÉE | 2ÈME ANNÉE |
|---|------------|------------|
| Culture générale & expression | 2h | 2h |
| Anglais | 3h | 3h |
| Culture économique, juridique et managériale | 4h | 4h |
| Bloc 1 : Conception et négociation de solutions techniques | 4h | 4h |
| Bloc 2 : Management de l'activité technico-commerciale | 4h | 4h |
| Bloc 3 : Développement de la clientèle et de la relation client | 5h | 4h |
| Bloc 4 : Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale | 9h | 6h |

Contenu de la formation

La formation comporte plusieurs blocs de compétences pour :

- Vendre des solutions technico-commerciales
- Développer la clientèle
- Collecter & gérer l'information technico-commerciale
- Mettre en oeuvre la politique commerciale
- Manager l'activité technico-commerciale

Développer sa maîtrise professionnelle :

- Réalisation de projet lors du stage entreprise
- Rapport de missions / soutenance orale

Activités transversales :

- Techniques de recherche d'emploi
- Visites de salons professionnels
- Conférences
- Gestion de projet professionnel
- Portes ouvertes

Poursuite d'études

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commercial, en licence LMD (L3 Économie-Gestion), en école supérieure de commerce et de gestion ou en école d'ingénieur.

Suivant la procédure Parcoursup



www.parcoursup.fr

