



**BTS**

# **CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES (CCST)**

UN PARCOURS MIXTE QUI VALORISE UNE DOUBLE COMPÉTENCE :  
LA NÉGOCIATION COMMERCIALE ET LA CONNAISSANCE TECHNIQUE DES PRODUITS...  
UNE FORMATION TOURNÉE VERS LES ÉNERGIES NOUVELLES  
ET RENOUVELABLES.

[www.eicsup.eic-tourcoing.fr](http://www.eicsup.eic-tourcoing.fr)





## La formation



eic sup

Très recherché dans le monde de l'industrie et dans les secteurs de haute technologie, le titulaire de ce BTS est un spécialiste d'une gamme de produits et services techniques vendus essentiellement en B to B (de professionnels à professionnels). Négociateur et vendeur, il conseille sa clientèle dans l'analyse, l'identification et la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation. Il travaille en équipe afin d'assurer l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs.

### Compétences spécifiques (72% de l'horaire) :

- Conception et négociation de solutions technico-commerciales
- Management de l'activité technico-commerciale
- Développement de clientèles et de la relation client
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

### Compétences transversales (28%) :

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale
- LV2 optionnelle : Allemand ou Espagnol

Formation en entreprise : Parcours mixte avec 8 semaines de stage en première année et le rythme de l'apprentissage en seconde année, avec 3 jours par semaine en entreprise et 2 jours en centre de formation.



### L'examen

L'examen se compose pour 60% de contrôles en cours de formation (CCF) et pour 40% d'épreuves ponctuelles finales.

### Les + du Campus

Des modules d'accompagnement individualisé pour permettre à l'étudiant de réussir sereinement sa formation et préparer son post-BTS.

Un Campus dédié aux étudiants avec un bureau actif, pour que celui-ci soit un lieu de vie..

### Insertion professionnelle

Les stages de première année et le statut d'apprenti en seconde année garantissent une insertion rapide vers des fonctions de commercial sédentaire ou itinérant et une évolution vers des fonctions d'ingénieur d'affaires, de consultant ou de directeur commercial.

### Poursuites d'études

Bachelors Responsable Développement Commercial (RDC) ou Chef de projet E-Business (CPEB) à l'EIC  
Licences de gestion et licences pro à dominante commerciale  
Ecoles de commerce

