

BTS CCST

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Votre formation de
TECHNICO COMMERCIAL



Recrutement

La préparation à ce diplôme est réservée principalement
Aux élèves titulaires :

- » d'un baccalauréat STI2D (toutes spécialités)
- » d'un baccalauréat général avec des spécialités « scientifiques »
- » d'un baccalauréat professionnel (bon dossier)

L'admission se fait sur dossier
www.parcoursup.fr

Qualités requises

- » Excellent relationnel, qualités d'écoute, bonne présentation.
- » Dynamisme, motivation et persévérance.
- » Ouverture d'esprit et curiosité.
- » Rigueur et méthode.
- » Goût prononcé pour le secteur industriel et les technologies.

Formation

- » Nos étudiants reçoivent une double compétence Technique et Commerciale grâce à un co-enseignement : professeur de sciences industrielles et de sciences de gestion.
- » Avec une formation au plus près du terrain : **16 semaines de stage** en entreprise sur les 2 ans, dans le secteur du négoce industriel.

Horaires

Disciplines	1 ^{ère} Année	2 ^{ème} Année
Conception et Négociation de solutions Technico-Commerciales	2h+(2h)	2h+(2h)
Management de l'activité Technico-Commerciale	3h+(1h)	4h
Développement de clientèle et de la relation client	2h+(3h)	4h
Mise en œuvre de l'expertise Technico-Commerciale	5h+(4h)	6h
Culture générale et expression	1h +(1h)	1h +(1h)
Langue vivante étrangère Anglais	2h +(1h)	2h +(1h)
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h

Les horaires en 1/2 groupe sont indiquées entre ().

Votre passeport pour l'emploi : la double compétence Technique et Commerciale...

Votre métier

Le Technico-Commercial conseille et vend des solutions techniques nécessitant la double compétence technique et commerciale pour répondre aux attentes de la clientèle professionnelle.



Vos produits

- » Matériel Électrique
- » Plomberie Sanitaire Chauffage
- » Solutions énergétiques
- » Bois et matériaux de construction

Vos futures compétences

- » Conseiller et étudier des solutions techniques.
- » Prospector et gérer des portefeuilles clients professionnels.
- » Négocier des solutions techniques et commerciales.
- » Animer l'équipe de vente et l'espace de vente.
- » Développer la digitalisation de la relation client.

Vos débouchés

- » Technico-Commercial
- » Chargé d'affaires
- » Chef d'agence
- » Directeur commercial



Poursuite d'études

- » Licences professionnelles,
- » Écoles de commerce et de marketing,
- » Bachelors

Vos clients

- » Artisans du bâtiment
- » Entreprises industrielles et du bâtiment
- » Collectivités locales

Nos entreprises partenaires :



GRANDMONT

Lycée GRANDMONT
6, avenue de Sévigné CS 70414
37204 Tours cedex 3

CONTACT
Tél. : 02 47 48 78 78
Mail : ce.0370038r@ac-orleans-tours.fr
Site : www.grandmont.fr