

BTS

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

Durée : 2 ans
Scolaire
Apprenti

CCST

Conseil et Commercialisation
de Solutions Techniques

Formation scolaire et en apprentissage



Lycée Paul Constans, Rue Christophe Thivrier, 03100 Montluçon

BTS

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

Durée : 2 ans
Scolaire
Apprenti

CCST

Conseil et Commercialisation
de Solutions Techniques

Formation scolaire et en apprentissage



Lycée Paul Constans, Rue Christophe Thivrier, 03100 Montluçon

BREVET DE TECNICIEN SUPÉRIEUR CCST

CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

FONCTION DANS L'ENTREPRISE

Le titulaire du BTS CCST est un professionnel capable de gérer et développer une relation commerciale avec sa clientèle dans le domaine interentreprises. Conseiller technique, il va adapter son offre et proposer des solutions qui correspondent aux besoins de ses clients majoritairement professionnels. Il est amené à prospecter, animer le réseau de distributeurs, élaborer des devis, négocier, prendre des commandes et en assurer le suivi. Il analyse et répond à des appels d'offres et conçoit des supports de communication qu'il diffuse.

CONDITIONS D'ADMISSION

Bac Technologique
Bac d'enseignement général
Bac Professionnel

EN ENTREPRISE

Scolaire : Stage de 10 semaines.
Apprenti : 700h en Unité de Formation, le reste en entreprise.

POURSUITE D'ÉTUDES

Licence professionnelle et Master
Écoles Supérieures de Commerce

MÉTIERS VISÉS

Le BTS CCST donne accès à de multiples métiers sur la fonction commerciale – vente BtoB

DÉBUT DE CARRIÈRE

Technico- commercial
Délégué commercial
Attaché commercial
Chargé de clientèle

AVEC QUES ANNÉES D'EXPÉRIENCE

Négociateur industriel
Responsable commercial
Responsable d'achats
Responsable d'agence

BREVET DE TECNICIEN SUPÉRIEUR CCST

CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

FONCTION DANS L'ENTREPRISE

Le titulaire du BTS CCST est un professionnel capable de gérer et développer une relation commerciale avec sa clientèle dans le domaine interentreprises. Conseiller technique, il va adapter son offre et proposer des solutions qui correspondent aux besoins de ses clients majoritairement professionnels. Il est amené à prospecter, animer le réseau de distributeurs, élaborer des devis, négocier, prendre des commandes et en assurer le suivi. Il analyse et répond à des appels d'offres et conçoit des supports de communication qu'il diffuse.

CONDITIONS D'ADMISSION

Bac Technologique
Bac d'enseignement général
Bac Professionnel

EN ENTREPRISE

Scolaire : Stage de 10 semaines.
Apprenti : 700h en Unité de Formation, le reste en entreprise.

POURSUITE D'ÉTUDES

Licence professionnelle et Master
Écoles Supérieures de Commerce

MÉTIERS VISÉS

Le BTS CCST donne accès à de multiples métiers sur la fonction commerciale – vente BtoB

DÉBUT DE CARRIÈRE

Technico- commercial
Délégué commercial
Attaché commercial
Chargé de clientèle

AVEC QUES ANNÉES D'EXPÉRIENCE

Négociateur industriel
Responsable commercial
Responsable d'achats
Responsable d'agence

