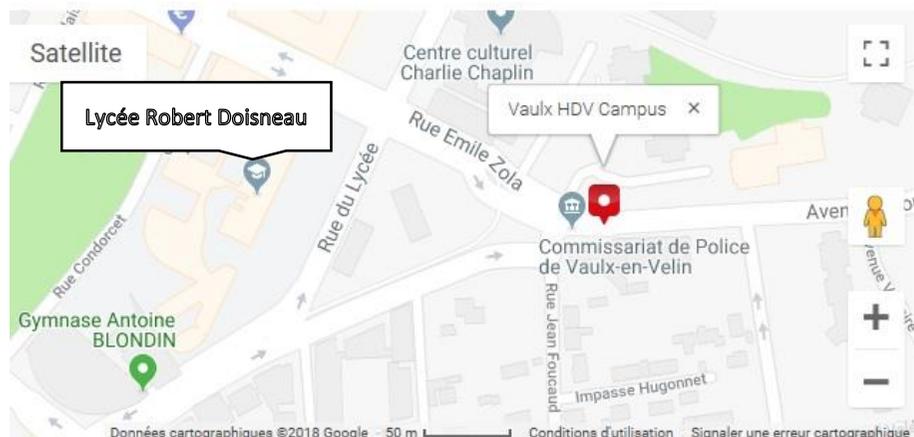


ATTENDUS SUR PARCOURSUP

- ✓ **Résultats scolaires** sur les compétences écrites et professionnelles/technologiques
- ✓ Capacité à fournir un **travail en autonomie** en dehors des cours
- ✓ **Assiduité** scolaire et **ponctualité**
- ✓ Attitude et comportement
- ✓ Aisance dans l'**expression de la langue française à l'oral comme à l'écrit**
- ✓ **Recrutement partagé** entre les **baccalauréats professionnels, technologiques et généraux** et les **profils** tertiaires ou industriels

COORDONNEES DE L'ETABLISSEMENT

Accès facile avec les transports en commun : lignes C3 ou C8 arrêt « Vaulx HDV Campus »



Lycée Robert Doisneau

5, rue du Lycée
BP 42 - 69511 VAULX-EN-VELIN
Tél. : 04 78 79 52 80
@: ce.0693619j@ac-lyon.fr
<https://robert-doisneau.ent.auvergnerhonealpes.fr/>



Lycée
Robert
Doisneau



BTS

CONSEIL et

COMMERCIALISATION de

SOLUTIONS TECHNIQUES

Formation sous statut scolaire ou en alternance

Diplôme niveau III

Durée de la formation : 2 ans



CHAMP D'ACTIVITES

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST) conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent **obligatoirement** la mobilisation **conjointe de compétences commerciales et technologiques**.

Au sein d'une équipe commerciale, il prospecte pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité. Il identifie et analyse les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives. Il prend en compte les préoccupations sociétales et environnementales.

Sa pratique commerciale requiert la maîtrise et l'utilisation pertinente d'outils numériques qu'il contribue à implanter, diffuser et enrichir. Il assure une veille technologique, accompagne sa clientèle et son équipe dans les transformations numériques et organisationnelles.

Il participe au suivi et à l'évaluation de la performance commerciale individuelle et collective.

TYPES D'ORGANISATIONS OU D'ENTREPRISES

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques exerce prioritairement son activité dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services pour les professionnels ou dans une entreprise de négoce de biens et services.

Dans le négoce, et à titre d'exemples, le titulaire du BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques peut travailler dans les domaines suivants :

- ✓ Fournitures et équipements industriels,
- ✓ Matériel électrique,
- ✓ Fournitures pour la plomberie et le sanitaire,
- ✓ Fournitures et équipement pour les solutions énergétiques,
- ✓ Bois et matériaux de construction,
- ✓ Produits d'aménagement et de finition,
- ✓ Textiles techniques,
- ✓ Machines-outils,
- ✓ Équipements de sécurité,
- ✓ Produits d'hygiène industrielle,
- ✓ Matériel d'emballage,
- ✓ Matériels et fournitures pour le transport et la manutention,
- ✓ Équipements pour le nautisme,
- ✓ Etc.

RECRUTEMENT

Être titulaire d'un baccalauréat.

Le BTS CCST s'adresse aux titulaires d'un baccalauréat technologique STMG ou STI, ou d'un baccalauréat professionnel industriel ou tertiaire mais aussi aux baccalauréats généraux.

CONTENU DE LA FORMATION

Attention, ce BTS est aussi bien technologique que commercial.

La formation s'organise autour de 3 axes :

- ✓ **Enseignement technologique** : mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale.
- ✓ **Enseignement commercial** : conception et négociation de solutions technico-commerciales, management de l'activité technico-commerciale, développement de clientèle et de la relation client.
- ✓ **Enseignement général** : culture économique juridique et managériale, anglais, culture générale et expression.

Deux possibilités au lycée Robert DOISNEAU :

STATUT SCOLAIRE

- ✓ 14 à 16 semaines de stages en entreprise sur les 2 années
- ✓ 27 à 29 semaines/année au lycée permettant un accompagnement quotidien
- ✓ 32 places

EN ALTERNANCE

- ✓ 20 semaines de 35 h à l'UFA Doisneau/année
- ✓ 32 semaines de 35 h en entreprise/année
- ✓ Salarié dans une entreprise



L'alternance entreprise/UFA est en général d'une semaine.

POURSUITE D'ETUDES

- ✓ Licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commercial
- ✓ Licence (L3 économie-gestion)
- ✓ École supérieure de commerce et de gestion