BTS conseil et commercialisation de solutions techniques

BTS CCST

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 2203510F — Mise à jour : 6 juillet 2026

Organisme responsable : **CFA ECB**

Présentation de la formation

Objectifs

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques 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. Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, il est capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques. Il développe une relation de confiance avec sa clientèle dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur. Il assure l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs ; il travaille en équipe dans un contexte cross-canal. Il anime ses réseaux et interagit avec les différents acteurs internes et externes dont il est l'interlocuteur privilégié. 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.

Programme

- Culture Générale et Expression : Appréhender et réaliser un message écrit
- Anglais : Niveau B2 du CECRL
- Culture économique, juridique et managériale : Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
  - Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
  - Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
  - Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
  - Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

Pôle d'activités 1 : Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales

- Préparer une négociation technique et commerciale
- Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation
- Gérer le risque affaire et le risque client
- Mettre en œuvre l'entretien de vente technico-commercial
- Assurer le suivi d'une affaire

Pôle d'activités 2 : Management de l'activité technico-commerciale

- Recruter et former des collaborateurs

- Animer un réseau
- Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client
- Évaluer la performance commerciale

Pôle d’activités 3 : Développement de la clientèle et de la relation client

- Préparer, conduire et évaluer une action de prospection
- Participer à la définition et à la valorisation de l'offre
- Contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et/ou évènementielles
- Créer et développer une relation client durable

Pôle d’activités 4 : Mise en œuvre de l’expertise technico-commerciale

- Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle
- Analyser les besoins d'un secteur/d'un segment cible
- Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible
- Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Niveau Bac général, pro ou techno, BP

Niveau de sortie
Niveau BTS - Bac +2

Liste des certifications

BTS conseil et commercialisation de solutions techniques
Code RNCP : 35801

Métiers associés

D1407 — Relation technico-commerciale
D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1854527S	Présentiel	Redon	01/09/2025	30/06/2027

Source : GREF Bretagne #2203510F