BTS conseil et commercialisation de solutions techniques

BTS CCST

Certifiante | Contrat appr.

Réf. : 24155705F — Mise à jour : 6 juillet 2026

Organisme responsable : **CENTRE DE FORMATION FREDERIC OZANAM**

Présentation de la formation

Objectifs

Concevoir et négocier des 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 oeuvre l'entretien de vente technico-commercial
- Assurer le suivi d'une affaire

Manager l'activité technico-commerciale

- Recruter et former des collaborateurs
- Animer un réseau
- Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client
- Évaluer la performance commerciale

Développer la clientèle et 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

Mettre en oeuvre 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 oeuvre une formation technique pour le segment cible

Appréhender et réaliser un message écrit :

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation

Langue vivante étrangère 1. Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :

- Compréhension de documents écrits
- Productions écrites

Langue vivante étrangère 1

- Compréhension de l'oral
- Production et interactions orales

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

Programme

- Épreuve / Unité (EU) - 01. Culture générale et expression
- Épreuve / Unité (EU) - 02.1 Compréhension de l'écrit et expression écrite en LVE
- Épreuve / Unité (EU) - 02.2 Compréhension de l'oral, production orale en continu et interaction en LVE
- Épreuve / Unité (EU) - 03. Culture économique, juridique et managériale
- Épreuve / Unité (EU) - 04. Conception et négociation des solutions technico-commerciales
- Épreuve / Unité (EU) - 05. Management de l'activité technico-commerciale
- Épreuve / Unité (EU) - 06.1 Développement de la clientèle et de la relation client
- Épreuve / Unité (EU) - 06.2 Mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale
- Unité facultative / Epreuve facultative (Ufac) - 01. Communication en langue vivante étrangère
- Unité facultative / Epreuve facultative (Ufac) - 02. Module d'approfondissement
- Unité facultative / Epreuve facultative (Ufac) - 03. Engagement étudiant

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau Bac général, pro ou techno, BP	Niveau BTS - Bac +2

Liste des certifications

BTS conseil et commercialisation de solutions techniques
Code RNCP : 35801

Métiers associés

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

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1864675S	Présentiel	Cesson-Sévigné	08/09/2025	15/07/2027

Source : GREF Bretagne #24155705F