BTS conseil et commercialisation de solutions techniques

BTS CCST

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 26212107F — Mise à jour : 24 septembre 2026

Organisme responsable : **POLE FORMATION UIMM BRETAGNE - site de Plérin**

Présentation de la formation

Objectifs

Le•la titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques a pour **fonction principale le conseil et la vente de solutions** (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de **compétences commerciales et technologiques**.
Cette **double compétence à la fois technique et commerciale** lui permet de vendre des produits ou services complexes nécessitant une négociation sur le produit ou service en lui-même ainsi que sur son prix.
Sédentaire ou itinérant, le•la technico-commercial•e est un•e vendeur•se conseiller•ère technique qui va adapter son offre et proposer des solutions techniques correspondant aux besoins de son client.

Quatre fonctions essentielles caractérisent l'activité :

- La conception et commercialisation de solutions technico commerciales,
- Le management de l'activité technico commerciale,
- Le développement de clientèle et de la relation client,
- La mise en oeuvre de l'expertise technico commerciale.

A l'issue de la formation, les apprenants devront être capables de :

- Proposer des solutions technico-commerciales
- Présenter en argumentant une solution technique, commerciale et financière
- Négocier et formaliser la solution complète retenue (devis, contrat, …)
- Développer et fidéliser la clientèle
- Faire une veille stratégique technique et commerciale
- Mettre en oeuvre et utiliser des indicateurs qualitatifs et quantitatifs de mesure de la performance
- Participer au management d'une équipe (définition, organisation des missions, formation et animation)
- Contribuer à l'évolution de la politique commerciale

Compétences techniques

Rechercher et choisir une solution à un problème technique, connaître le produit (caractéristiques, performances, conditions d'utilisation)

Compétences commerciales

Négocier, développer une clientèle B to B, prospecter, commercialiser des produits industriels, vendre, manager l'activité technico-commerciale, communiquer.

SECTEURS CONCERNÉS

Le•la technicien•ne exerce ses activités dans les entreprises industrielles ou commerciales, fabriquant ou distribuant des outillages, des biens d'équipement, des biens intermédiaires ou tout autre produit industriel.

Programme

Les apprenants font face à **des mises en situation réelle**. Ils suivent également des cours généraux.

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale et expression
- Anglais
- Environnement économique et juridique

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Négocier et vendre une solution technico-commerciale
  - Mobiliser les ressources pour préparer une négociation et vendre une solution
  - Communiquer, conseiller et négocier
- Gérer et développer la relation client
  - Développer son portefeuille clients
  - Gérer son portefeuille clients
  - Développer une relation-client créatrice de valeur
- Gérer les informations techniques et commerciales
  - Rechercher, sélectionner et produire des informations techniques et commerciales
  - Analyser des informations techniques et commerciales
  - Partager les informations et communiquer
- Manager l'activité technico-commerciale
  - Gérer l'activité technico-commerciale
  - Manager l'équipe et le réseau commercial
  - Évaluer la performance commerciale
  - Conduire des projets dans le cadre d'une politique commerciale repérée
  - Contribuer à l'évolution de la politique commerciale

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 : 41757

Métiers associés

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

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2329825S	Présentiel	Bruz	01/09/2027	31/08/2029

Source : GREF Bretagne #26212107F