



11/05/2024

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques - CCST

RNCP 35801 - Echéance le 31/08/2026

Dates

Septembre 2024

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Inscription du 01/01/2024 au 31/08/2024

Durée

2 ans en alternance / 1260 Heures de formation en présentiel + Examen de certification

Tarifs

Nous consulter

Possibilités de financement

Contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation

Lieux

GAP

Contact

Delphine TEYSSOT**06 81 84 91 73****d.teyssot@cci05formation.fr**

Référent Handicap

Delphine TEYSSOT**06 81 84 91 73****d.teyssot@cci05formation.fr**

Modalités d'accès

CV et lettre de motivation + Entretien

Délai d'accès

**Candidature à fournir avant le :
31/08/2024**

Blocs de compétences

Intégralité des blocs de compétences à valider pour l'obtention du diplôme

Équivalence

Aucune

Passerelles

Aucune

Suite de parcours

Poursuite de parcours possible sur un BAC+3 toutes spécialités

Publics

Jeunes de moins de 29 ans, demandeurs d'emploi, salariés, adultes en reconversion

Objectifs

- Conseiller et vendre des produits et leurs services associés, ce qui requiert des compétences à la fois commerciales et technologiques.
- Prospecter pour développer son portefeuille d'affaires au sein d'une équipe commerciale sur un territoire ou un secteur d'activité précis.

Pré-requis

Avoir validé un diplôme de niveau 4

Programme

-Bloc 1 – 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 œuvre l'entretien de vente technico-commercial

Assurer le suivi d'une affaire

-Bloc 2 – Manager l'activité technico-commerciale :

Recruter et former des collaborateurs

Animer un réseau

Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client

Evaluer la performance commerciale et définir des objectifs commerciaux

-Bloc 3 – 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 événementielles

Créer et développer une relation client durable

-Bloc 4 – Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale :

Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle

Analyser les besoins d'un secteur ou d'un segment

Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible

Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible.

-Bloc 5 – Culture générale et expression

-Bloc 6 – Langue vivante étrangère

-Bloc 7 – Culture économique, juridique et managériale

-Évaluations

Entraînement aux examens en cours de formation, Examens en cours et en fin de formation.

-Equipes pédagogiques

Formateurs spécialisés en milieu professionnel.

Les +

Métiers visés : Technico-commercial itinérant ou sédentaire, chargé de clientèle, chargé d'affaires, négociateur industriel, responsable commercial, responsable d'achats, responsable grands comptes, responsable d'agence, acheteur, chef des ventes, ingénieur technico-commercial

Possibilité de VAE sur ce diplôme - Nous consulter