

→ Profil

L'étudiant de BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques doit réunir les qualités suivantes :

- De la curiosité et une grande ouverture d'esprit
- de la rigueur et de la méthode,
- une aisance relationnelle et une grande capacité d'écoute,
- un esprit d'équipe,
- une bonne capacité de travail et d'investissement.

ADMISSION

Procédure d'admission via l'application
<https://www.parcoursup.fr/>

Formation et débouchés ouverts aux filles comme aux garçons. Le BTS CCST s'adresse aux titulaires des :

- Bacs technologiques STMG et STI2D
- Bac général
- Bacs professionnels du domaine commercial
- Bacs professionnels des domaines BTP et Textiles

LA FORMATION EN 2 ANS	1A	2A
ENSEIGNEMENTS		
Français	2h	2h
Anglais	3h	3h
Culture économique juridique et managériale	4h	4h
Conception et négociation de solutions technico-commerciales	4h	4h
Management de l'activité technico-commerciale	4h	4h
Développement de clientèle et de la relation client	5h	4h
Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	9h	6h
Stages en entreprise	14 semaines	

→ Débouchés - Emplois

Après quelques années d'expérience, le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques peut accéder à des emplois à responsabilité dont les appellations varient selon l'entreprise :

- Attaché Technico-Commercial
- Technico-commercial itinérant ou sédentaire
- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable commercial
- Responsable « grands comptes »
- Responsable d'agence
- Chef de ventes...

→ Poursuites d'études

Le BTS est conçu pour permettre une insertion directe dans la vie active. Cependant, beaucoup de diplômés choisissent de poursuivre leurs études pour élever leur niveau de qualification :

- **En licence professionnelle**
(technico-commercial, commerce et distribution, commercialisation de produits et services, e-commerce et marketing numérique...)
- **En école de commerce**

LYCÉE JEAN HINGLO

2 RUE DES SANS SOUCIS
CS 81107 - 97829 LE PORT CEDEX

☎ 0262 711 900 📠 0262 711 901

✉ ce.9740979w@ac-reunion.fr

🌐 <http://lycee-jhinglo.ac-reunion.fr>

LYCÉE POLYVALENT Jean Hinglo

Ville du PORT

BTS CCST

Conseil et

Commercialisation

de Solutions Techniques (ex Technico-Commercial)

2 Spécialités

▶ **Matériaux du Bâtiment**

▶ **Habillement & Ameublement**



► Le Technico-Commercial

Un **Technico-commercial** est un commercial qui maîtrise la dimension technique et industrielle de son produit.



Il possède une **DOUBLE COMPÉTENCE** :

Commerciale

Un esprit et une démarche mercatiques, une approche méthodologique des techniques de commercialisation, des connaissances spécifiques dans le domaine de la gestion, des principes de management et de commercialisation du produit.

Technique

Connaissances des caractéristiques des matériaux et des produits permettant une présentation et une négociation efficaces.

L'ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE :

Salarié d'un négoce ou d'un fournisseur industriel, un technico-commercial est responsable de développement d'une famille de produits, chargé du suivi d'un portefeuille de clients...

Il vend des biens et services qui nécessitent obligatoirement des compétences commerciales et des savoirs techniques liés aux produits commercialisés.

Pour adapter l'offre aux attentes de la clientèle, il élabore, présente, négocie une solution technique et financière à chaque situation.

Il gère la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.

À terme, en fonction de son expérience, il peut manager une équipe.

Il s'adresse à une clientèle professionnelle mais aussi à une clientèle de particuliers dès lors que la prise en compte de la dimension technique du produit est nécessaire à la conclusion de la négociation.

Son autonomie est importante : il organise son travail et éventuellement celui d'une équipe, il assure le suivi des objectifs et des résultats, il gère son temps et son budget. Par ailleurs, il remonte les informations commerciales et techniques pertinentes sur son marché.

► Spécialité Matériaux du Bâtiment



Cette spécialité concerne la **commercialisation des matériaux de construction** utilisés dans les secteurs du BTP (bâtiments et travaux publics).

Ils couvrent une vaste gamme de matériaux qui inclut principalement le **bois**, le **verre**, l'**acier**, l'**aluminium**, les matières plastiques (**isolants** notamment) et les matériaux issus de la transformation de produits de carrières, qui peuvent être plus ou moins élaborés (incluant le **béton** et divers dérivés de l'argile tels que **briques**, **tuiles**, **carrelages** et divers éléments sanitaires).

► Spécialité Habillement & Ameublement



Cette spécialité concerne la **commercialisation de produits textiles suivants** :

- Textiles techniques d'habillement : vêtement de sport, vêtements de protection, vêtements professionnels
- Textiles d'aménagement : voiles d'ombrage, rideaux, canapés d'extérieur, meubles pour collectivités