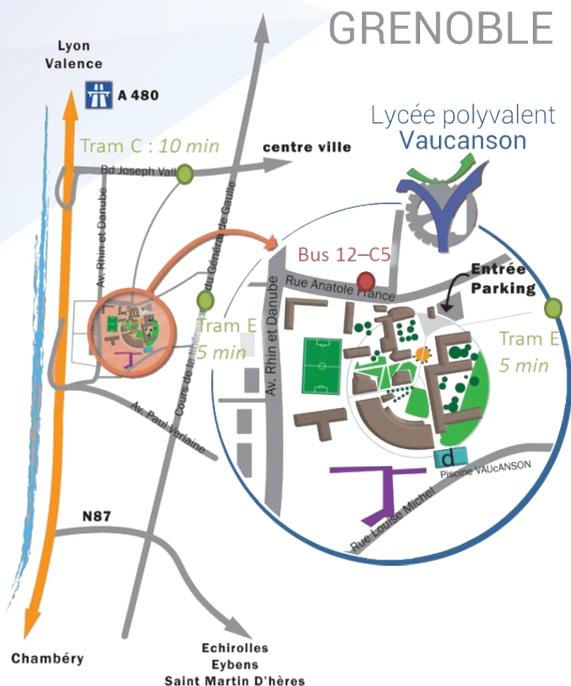




Lycée Polyvalent Vaucanson  
27 Rue Anatole France  
38030 GRENOBLE Cedex 2  
Standard : 04.76.96.55.18

TRAM ligne E - Arrêt Louise Michel  
TRAM ligne C - Dr Calmette



Possibilité d'opter pour l'apprentissage  
tout au long du cursus !

Formation  
en 2 ans



## Lycée polyvalent **Vaucanson**

*Nous formons les ingénieur(e)s et les technicien(ne)s de demain*

### **BTS CCST**

CONSEIL ET COMMERCIALISATION  
DE SOLUTIONS TECHNIQUES



Plus d'informations sur notre [site internet](https://lycee-vaucanson-grenoble.web.ac-grenoble.fr)  
<https://lycee-vaucanson-grenoble.web.ac-grenoble.fr>



# BTS

## Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques



### LE MÉTIER

Sédentaire ou itinérant, le titulaire du BTS CCST conseille et vend des solutions techniques (produits et services associés) qui correspondent aux besoins de son client professionnel.

Au sein d'une équipe commerciale, il prospecte pour développer son portefeuille d'affaires et gère la relation commerciale avec ses clients professionnels, de l'analyse du besoin à la mise en œuvre et au suivi de la solution proposée.

Il développe une relation de confiance avec sa clientèle dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.

### NOTRE FORMATION

Notre enseignement s'appuie sur des travaux collaboratifs, la pédagogie de projets adaptés au contexte professionnel. Notre BTS hybride est proposé en formation initiale avec une partie des enseignements sous forme numérique et à distance.

Nous développons avec nos étudiants les qualités indispensables pour remplir les missions qui lui sont confiées en entreprise.

| Matières   | Première année | Deuxième année |
|--|----------------|----------------|
| Culture générale et expression                               | 2              | 2              |
| Langue vivante étrangère                                     | 3              | 3              |
| Culture économique, juridique et managériale                 | 4              | 4              |
| Conception et négociation de solutions technico-commerciales | 4              | 4              |
| Management de l'activité technico-commerciale                | 4              | 4              |
| Développement de la clientèle et de la relation clients      | 5              | 4              |
| Mise en œuvre de l'expertise technico commerciale            | 11             | 8              |
| Total étudiant   | 33             | 29             |

### VOTRE PROFIL

Vous avez envie d'un métier varié, en contact avec une clientèle de professionnels exigeants. Vous êtes attirés par les produits techniques : découvrez notre formation !

### IMMERSION PROFESSIONNELLE : DEUX VOIES DE FORMATION AU CHOIX

#### Formation sous statut scolaire :

14 semaines de stage en entreprise complètent votre formation :

- 7 semaines en 1ère année
- 7 semaines en 2ème année

#### Formation en apprentissage.

Possibilité d'opter pour l'apprentissage tout au long du cursus !

Périodes en entreprise : lundi-mardi plus semaines complètes.

Réussite à l'examen : 100% depuis 2021

### LES COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Notre BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques forme des **technico-commerciaux capables de mobiliser des compétences** :

- **Techniques** : recherche et choix d'une solution à un problème technique, connaissance du produit (caractéristiques, performances, conditions d'utilisation)
- **Commerciales** : prospection et développement de clientèle B to B, découverte et analyse des besoins du client, présentation de la solution technique et fidélisation de la clientèle

### LES DÉBOUCHÉS

Poursuites d'études : il est possible d'intégrer de nombreuses licences professionnelles, après l'obtention du BTS.

Partenariat avec l'IAE Université Lyon III - deux licences professionnelles :

- licence Pro B to B Produits de l'Industrie
- licence Pro Conception et Management en Éclairage

Le titulaire du BTS CCST a de nombreuses opportunités d'embauches.

Après quelques années d'expérience, il peut accéder à des emplois à responsabilité : technico-commercial, manager, chargé de clientèle, chargé d'affaires, responsable commercial, responsable «grands comptes», chef des ventes, responsable d'agence,...