

2 ANS

**BTS CCST  
CONSEIL ET  
COMMERCIALISATION DE  
SOLUTIONS TECHNIQUES**

**INSTITUT  
F2i**

EN ALTERNANCE

DIPLÔME D'ÉTAT \*



**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques.

Au sein d'une équipe commerciale, il prospecte pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité. Il identifie et analyse les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives. Il prend en compte les préoccupations sociétales et environnementales.

Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, il est capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques. Il développe une relation de confiance avec sa clientèle dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.

Il assure l'interface entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs et anime ses réseaux. Il interagit avec les différents acteurs internes et externes dont il est l'interlocuteur privilégié.

**RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE**

0149575959

[contact-pole-btslicence@ief2i.fr](mailto:contact-pole-btslicence@ief2i.fr)



**CAMPUS**

- Vincennes Vignerons
- Vincennes Louis Lumière
- Montreuil

**MODALITÉS D'INSCRIPTION**

2 semaines en entreprise  
1 semaine en formation

**POSSIBILITÉS**

Contrat d'apprentissage  
ou professionnalisation

**PUBLICS CONCERNÉS**

Étudiants, salariés, demandeurs d'emploi

**TARIFS**

Nos tarifs et modes de financement sont consultables sur : **le site**



La formation prépare au passage du Diplôme d'Etat BTS CCST - Conseil et commercialisation de solutions techniques de Niveau 5 (EU) inscrit au RNCP par France Compétences lors de la commission du 22/07/2021 sous le code RNCP35801, code NSF 200. Certification sous l'autorité et délivré par le Ministère de l'enseignement supérieur de la recherche et de l'innovation. Date d'échéance de l'enregistrement: 31/08/2026.

10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes  
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes  
01 49 57 59 59 | [www.institut-f2i.fr](http://www.institut-f2i.fr)



## PRÉ-REQUIS

- Avoir le baccalauréat ou une certification professionnelle de niveau 4 (EU) officiellement reconnu

*Les admissions se font après étude du dossier de candidature, tests d'admission et entretien. La réception des dossiers se fait toute l'année.*

- Le plus: Travail en équipe, appétence pour le domaine du commerce, du juridique et de la relation client.

## POURUIVRE SES ÉTUDES EN SITUATION DE HANDICAP :

Le Groupe IEF2I Éducation accompagne les publics en situation de handicap afin de leur faciliter l'accès aux locaux et leur apporter des aménagements adaptés tout au long de leur parcours scolaire.

Contact :

Allan Prevost Karsenty, Référent handicap

Téléphone : 01.49.57.59.59

Mail : [aprevost@ief2i.fr](mailto:aprevost@ief2i.fr)



## COMPÉTENCES ATTESTÉES

### A L'ISSUE DE LA FORMATION, LE CERTIFIÉ SERA CAPABLE DE :

- Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales
- Manager l'activité technico-commerciale
- Développer la clientèle et la relation client
- Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale
- Appréhender et réaliser un message écrit
- Langue vivante 1 & 2
- Culture économique, juridique et managériale.
- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

### INDICATEURS DE QUALITÉ

Les indicateurs de qualité figurent sur notre site internet à l'adresse :

[Indicateurs-de-performance](#)

## PROGRAMME DÉTAILLÉ

Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales

Manager l'activité technico-commerciale

Développer la clientèle et la relation client

Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

Appréhender et réaliser un message écrit

Langue vivante étrangère 1, Niveau B2 du CECRL (pour les activités langagières suivantes)

Langue vivante étrangère 1

Culture économique, juridique et managériale. Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

*Programme fourni à titre indicatif et non contractuel pouvant faire l'objet de modifications*

**Les "+"  
de la formation**  
Une double compétence  
technique et  
commerciale

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Cours en présentiel ou/et distanciel

Cas pratiques et mises en situation professionnelles

Accompagnement

Entretiens de suivi

Accompagnement par un référent chargé de suivi IEF2I Éducation et un tuteur/maître d'apprentissage en entreprise

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'obtention du BTS implique le passage des examens officiels oraux et écrits. Un examen oral et un examen pratique permettent d'appréhender les situations de contrôle de gestion de d'analyse financière mais aussi le parcours de professionnalisation.

- Contrôle continu et partiels
- Épreuves écrites et orales

## POURSUITE D'ÉTUDES

**BACHELOR DIGITAL CHEF DE PROJET**  
**LICENCE COMMERCE, VENTE & MARKETING**  
**BACHELOR RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL**

## DÉBOUCHÉS

**Les "+"  
de la formation**  
Un BTS ouvrant à de  
nombreux secteurs  
d'activités

**TECHNICO-COMMERCIAL(E)**  
**ATTACHÉ(E) COMMERCIAL**  
**ATTACHÉ(E) TECHNICO-COMMERCIAL**  
**COMMERCIAL(E) SÉDENTAIRE**  
**COMMERCIAL(E) ITINÉRANT**  
**VENDEUR(EUSE) COMPTOIR**  
**VENDEUR(EUSE) NÉGOCIATEUR**  
**CONSEILLER(E) COMMERCIAL,**  
**CONSEILLER(E) TECHNICO-COMMERCIAL.**  
**CHARGÉ(E) D'AFFAIRES**  
**NÉGOCIATEUR(TRICE) INDUSTRIEL**  
**CHARGÉ(E) DE CLIENTÈLE**

*Mise à jour du document le 19/08/2024*

**DIPLÔME D'ÉTAT \***



10, cours Louis Lumière 94300 Vincennes  
22 rue des Vignerons 94300 Vincennes  
Contact : 01 49 57 59 59 | [www.institut-f2i.fr](http://www.institut-f2i.fr)