



UIMM

PÔLE FORMATION
Limousin

LA FABRIQUE
DE L'AVENIR

BTS CCST(ex-TC)

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques "ex Technico-Commercial"



Le BTS CCST forme des commerciaux à compétences techniques. 5 fonctions essentielles caractérisent leur activité: la vente des solutions technico-commerciales, le développement de clientèle, la gestion de l'information technico-commerciale, le management commercial et la mise en oeuvre de la politique commerciale.



OBJECTIFS

- L'analyse du marché
- L'animation d'un réseau de distributeurs
- Le suivi d'une gamme de produits
- La prospection
- L'élaboration des devis
- La négociation et la prise de commandes
- Le suivi de commandes
- Finalisation et valorisation de la relation client



APTITUDES REQUISES

- Aisance relationnelle
- Autonomie
- Dynamisme
- Fibre commerciale
- Mobilité
- Organisation
- Ouverture d'esprit



SECTEURS D'ACTIVITES

- Mécanique et métallurgie
- Fournitures et équipements industriels
- Automobile
- Electricité et Electronique
- Numérique et informatique
- Solutions Energétiques
- Tous les produits et services industriels

TARIF

- Formation gratuite

DÉLAIS D'ACCÈS

- Début de la formation mi-septembre
- Entrée permanente possible

DUREE

- 2 ans (nouveau référentiel)

DÉROULEMENT

- 2 semaines en entreprise et 2 semaines en centre de formation
- 21 semaines en centre par an

PRÉREQUIS

- BAC Général S, ES
- BAC Technologique STI2D, STMG
- BAC Professionnel MEI, TU, MELEC

MÉTHODES MOBILISÉES

- Cours en présentiel
- Travaux dirigés
- ENTC (Easi)
- Pédagogie par projet

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Evaluations formatives
- Conseil de progrès semestriel
- Evaluations certificatives conformément au règlement d'examen
- Délivrance d'un portefeuille de compétences

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

- Licence Professionnelle
- Bachelor "négociateur d'affaires industrielles"

ACCESSIBILITÉ POUR PERSONNE EN SITUATION DE HANDICAP

- Adaptation des parcours, des modalités pédagogiques et des moyens d'évaluation
- Locaux accessibles pour personnes à mobilité réduite

CONTENU DE LA FORMATION

PÔLES D'ACTIVITÉS

COMPÉTENCES VISÉES

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION ●

- S'exprimer correctement à l'oral et à l'écrit et disposer d'une culture diversifiée

ANGLAIS ●

- Pratiquer la communication usuelle et comprendre les fiches techniques des produits

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGEMENT ●

- Établir un diagnostic stratégique et proposer des solutions économiques, juridiques ou managériales

CONCEPTION ET NÉGOCIATION DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES ●

- Préparer une négociation technique gérer le risque affaire et le risque client
- Réaliser des entretiens de vente et le suivi des affaires

DÉVELOPPEMENT DE LA CLIENTÈLE ET DE LA RELATION CLIENTÈLE ●

- Gérer une action de prospection
- Définir et valoriser l'offre
- Créer et développer une relation client durable

MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ TECHNICO-COMMERCIALES ●

- Animer des réseaux commerciaux
- Analyser les parcours client
- Évaluer la performance commerciale

MISE EN ŒUVRE DE L'EXPERTISE TECHNICO-COMMERCIALE ●

- Réaliser une veille sectorielle
- Produire des solutions TC
- Mettre en oeuvre une formation technique

Possibilité d'individualiser les parcours en intégrant des Actions de Formation En Situation de Travail

CFAI Limousin - Site de Brive

4, rue Bernard-Courtois
19100 Brive-la-Gaillarde

☎ 05 55 29 57 05

✉ c.oto@formations-industrieslimousin.fr

🌐 www.formations-industrieslimousin.fr

CFAI Limousin - Site de Turgot

6, rue Paul Dérignac
87000 LIMOGES

☎ 05 55 12 31 23

✉ turgot@formations-industrieslimousin.fr

🌐 www.formations-industrieslimousin.fr