

# BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques) en contrat d'apprentissage

Mis à jour le 17 décembre 2025

## Conditions d'entrée et prérequis

Avoir obtenu le diplôme du BAC  
S'intéresser aux relations commerciales  
S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique, juridique et technique  
Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client  
Avoir les capacités d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés  
Avoir de l'intérêt pour des solutions techniques en relation avec les besoins des clients  
Avoir le goût du travail en équipe dans le cadre d'une démarche de projet  
Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

## Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

## Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

## Public visé

Être âgé de 16 à 29 ans, avec un projet de contrat d'apprentissage. Dérogations sous conditions. Pas de condition d'âge pour les personnes reconnues RQTH

## Rythme

Alternance

## Durée en centre

1350 heures

## Validation

Passation du BTS CCST  
Possibilité de valider par blocs de

## Objectifs professionnels

### Objectifs de la formation :

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 ; il travaille en équipe dans un contexte cross-canal. Il anime ses réseaux et interagit avec les différents acteurs internes et externes dont il est l'interlocuteur privilégié. Sa pratique commerciale requiert la maîtrise et l'utilisation pertinente d'outils numériques qu'il contribue à implanter, diffuser et enrichir. Il assure une veille technologique, accompagne sa clientèle et son équipe dans les transformations numériques et organisationnelles. Il participe au suivi et à l'évaluation de la performance commerciale individuelle et collective

### Objectifs pédagogiques :

Les enseignements techniques permettent de développer les compétences nécessaires à l'élaboration de solutions adaptées aux demandes de clients professionnels. Les élèves apprennent les méthodes de prospection commerciale indispensables pour développer une clientèle ou un portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité, et les techniques de négociation mobilisées pour conclure et suivre des ventes.

La formation porte également sur le management de l'activité technico-commerciale et prépare à l'animation d'équipe et de point de vente, à l'animation de réseaux de partenaires, au suivi du parcours client et à l'évaluation des performances commerciales. Les futurs professionnels se familiarisent avec la gestion des offres commerciales et des actions promotionnelles et/ou événementielles, afin de fidéliser la clientèle.

L'apprentissage des techniques de veille apporte les bases essentielles à l'analyse de secteur et de cible. Les qualités relationnelles développées et l'expertise technico-commerciale acquise rendent les diplômés capables d'assurer l'interface entre une entreprise, ses clients et ses fournisseurs, mais aussi d'accompagner la clientèle et une équipe de collaborateurs dans les transformations numériques et organisationnelles.

Un module d'approfondissement a pour objectif de favoriser l'insertion professionnelle des étudiants et/ou la poursuite d'études, en permettant l'acquisition de compétences spécifiques à un domaine, propre au bassin d'emploi local ou à une activité professionnelle particulière proposée par l'établissement.

## Contenu

# BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques) en contrat d'apprentissage

compétences  
Attestation de fin de formation en cas de non-obtention du diplôme

## Modalités d'évaluation

Conformes au référentiel de certification du diplôme. Contrôle continu, contrôles en cours de formation et/ou épreuves terminales.  
E2 / E3 / E4 / E5 / E6 : passage en CCF  
E1 : épreuve ponctuelle

## Possibilité de validation par blocs de compétences

Oui

## Nombre de participants

15 participants

## Entrée et sortie permanente

Non

## Codes réglementaires

- Code RNCP : [35801](#)
- Formacode : 34581
- Code NSF : 200
- Code ROME : D1402

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

Manager l'activité technico-commerciale  
– Recruter et former des collaborateurs  
– Animer un réseau  
– Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client  
– Évaluer la performance commerciale

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

Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale  
– Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle  
– Analyser les besoins d'un secteur/d'un segment cible  
– Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible  
– Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible

Culture générale et expression  
Langue vivante étrangère  
Culture économique, juridique et managériale

## Modalités pédagogiques

Formation en présentiel.  
Alternance de périodes de formation en centre et de périodes de formation en entreprise selon un calendrier défini.

## Profil des intervenants

Enseignants de l'Education Nationale  
Formateurs pour adultes  
Professionnels du secteur

## Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

## Méthodes pédagogiques

En centre : apports théoriques, mises en situation, travaux pratiques  
En Entreprise : apprentissage basé sur l'expérience et la réalisation d'activités et de tâches en lien avec le diplôme préparé. L'apprenti est guidé et accompagné par un maître d'apprentissage.

## Moyens pédagogiques

# BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques) en contrat d'apprentissage

Salles de cours équipées de vidéoprojecteurs. Salles informatiques

## Durée

Volume global : 1350h

Heures d'enseignement : 1350h

Heures en entreprise : Contrat signé avec l'entreprise

Volume horaire par semaine : 35h

## Délais et modalités d'accès

septembre 2026 à mai 2028

Possibilité d'intégrer la formation jusqu'au 31 octobre 2026

## Financements possibles

### TARIF

Parcours complet : Formation 100% prise en charge par l'OPCO

### MODALITES DE FINANCEMENT

Entreprise relevant du secteur privé : application des niveaux de prise en charge définis par France Compétence.

Organisation relevant du secteur public : Application des niveaux de prise en charge définis par chaque fonction publique

## Poursuite de parcours

### EQUIVALENCES et PASSERELLES :

Le BTS conseil et commercialisation de solutions techniques est accessible avec un bac général, un bac technologique, notamment STI2D (sciences et technologies de l'industrie et du développement durable) et STMG (sciences et technologies du management et de la gestion), ou un bac professionnel. Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien.

### SUITE DE PARCOURS :

Le BTS conseil et commercialisation de solutions techniques est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle. Cependant, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, il est possible de poursuivre des études en licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commercial, en licence (économie-gestion par exemple), en école supérieure de commerce et de gestion ou encore en école d'ingénieurs.

### DÉBOUCHÉS :

Les titulaires du BTS conseil et commercialisation de solutions techniques occupent des fonctions technico-commerciales dans des entreprises industrielles ou des entreprises de prestation de services pour les professionnels. Il est également possible de travailler dans des entreprises de négoce de biens ou de services, dans de nombreux domaines : produits d'aménagement et de finition, matériel électrique, fournitures et équipement pour les solutions énergétiques, matériel d'emballage, textiles techniques, etc. Avec de l'expérience, les diplômés peuvent accéder à des postes à responsabilités.

# BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques) en contrat d'apprentissage

## Référent handicap

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Nos référent(e)s handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

## CONTACT RÉFÉRENTS HANDICAP ET MOBILITÉ

Référent(e) handicap :  
[referent.handicap@gretasudchampagne.com](mailto:referent.handicap@gretasudchampagne.com)  
Référent(e) mobilité :  
[referent.mobilite@gretasudchampagne.com](mailto:referent.mobilite@gretasudchampagne.com)

## Réseau

- GRETA CFA Sud Champagne
- 12, avenue des Lombards  
10000 Troyes
- [contact@gretasudchampagne.com](mailto:contact@gretasudchampagne.com)
- 03 25 71 23 80
- [www.gretasudchampagne.com](http://www.gretasudchampagne.com)
- SIRET : 191 000 256 000 39
- Numéro d'activité : 21 10 P000 310 (Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat)