



**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 œuvre de la politique commerciale. ”



#### OBJECTIFS

- Analyser un marché
- Animer un réseau de distributeurs
- Le suivi d'une gamme de produits
- Prospecter un marché
- Elaborer des devis
- Négocier et prendre des commandes
- Suivre des commandes
- Fidéliser et valoriser 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

- Possibilité de prise en charge à 100% par les OPérateurs de COmpétences

## DÉLAIS D'ACCÈS

- Début de la formation en septembre

## DURÉE

- 2 ans (1350 heures, 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
- Easi (plateforme d'e-learning)
- 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 de validation par épreuve ou par unité d'épreuves**

Nouvelle formation, les indicateurs de résultats ne sont pas disponibles

## CFAI Limousin - Site de Brive

4, rue Bernard-Courtois  
19100 Brive-la-Gaillarde  
☎ 05 55 29 57 05

✉ [c.oto@formations-industrieslimousin.fr](mailto:c.oto@formations-industrieslimousin.fr)  
🌐 [www.formations-industrieslimousin.fr](http://www.formations-industrieslimousin.fr)

## CFAI Limousin - Site de Turgot

6, rue Paul Dérignac  
87000 LIMOGES  
☎ 05 55 12 31 23

✉ [turgot@formations-industrieslimousin.fr](mailto:turgot@formations-industrieslimousin.fr)  
🌐 [www.formations-industrieslimousin.fr](http://www.formations-industrieslimousin.fr)