RECRUTEMENT

Examen des candidatures sur dossier.
Être titulaire d'un Baccalauréat

DÉBOUCHÉS

Entrée dans la vie active

- Technico-commercial sédentaire ou Attaché commercial
- Technico-commercial itinérant

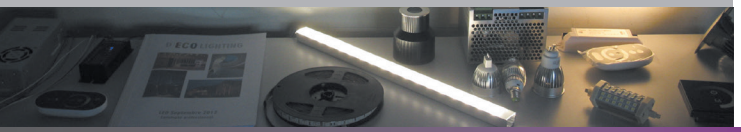
Évolution de carrière possible

- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable «grands comptes»
- Responsable d'agence
- Chef des ventes

POURSUITE D'ÉTUDES

La poursuite d'études offre la possibilité d'accéder plus rapidement à des fonctions de responsabilité.

- Écoles de commerce
- Licences professionnelles



LE CADRE DE FORMATION

- Situation centrale
- Facile d'accès et très bien desservi

- Hébergement possible sur place

RÉGIME

Carte d'étudiant

Les élèves bénéficient du statut étudiant.

Crédits photos : AMRS Architectes, Pixabay.com / Vecteurs : Freepik.com

JB SCHWILGUÉ
Lycée Polyvalent

8 avenue Adrien Zeller
67604 SÉLESTAT Cedex

Tel : 03.88.58.83.00
Fax : 03.88.58.83.16

ce.0671832c@ac-strasbourg.fr

www.lycee-schwilgue.com

JB SCHWILGUÉ
Lycée Polyvalent

FORMATION
POST BAC

BTS CCST

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

académie Strasbourg
Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
Grand Est
ALSACE CHAMPAGNE-ARDENNE LORRAINE

DÉFINITION DU MÉTIER

Le Technico-Commercial mobilise des compétences commerciales tout en s'appuyant sur des savoirs techniques.

Il exerce ses fonctions en tant que commercial sédentaire ou itinérant dans des entreprises telles que :

- des fabricants ou des distributeurs d'équipements, de matériels ou de fournitures techniques
- des prestataires de services techniques ou des entreprises d'installation

ACTIVITÉS DU MÉTIER

- Développer la clientèle
- Identifier les besoins du client et découvrir ses attentes et ses contraintes
- Conseiller son client dans le choix de la solution technique adaptée
- Argumenter en mettant en avant les avantages de la solution proposée
- Négocier les conditions de vente
- Assurer le suivi des affaires et gérer la relation avec le client dans la durée
- Évaluer la satisfaction client
- Participer à la mise en place de plans d'actions commerciales
- Identifier de nouveaux marchés potentiels

CONTENU DE LA FORMATION

	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	2 h	2 h
Langue vivante anglais *Possibilité LV1 Allemand sous condition*	3 h	3 h
Culture économique, juridique et managériale	4 h	4 h
Développement de clientèle et de la relation client	5 h	4 h
Management de l'activité technico-commerciale	4 h	4 h
Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciales	9 h	6 h
Conception et négociation de solutions technico-commerciales	4 h	4 h
TOTAL	**31 h**	**27 h**

ATELIER (facultatif)

Atelier de négociation en anglais ou en allemand

Immersion en Allemagne, dans le cadre d'une découverte d'entreprise

PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

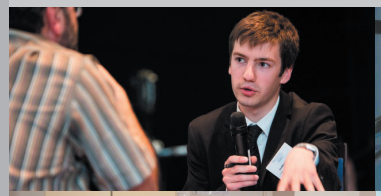
La formation comporte :

- **14 semaines** de stage réparties sur les 2 années, **en 3 périodes**
- **Des journées ponctuelles en entreprise** (les vendredis puis les lundis en 2ème année)

L'étudiant réalise un projet technico-commercial durant son stage :

- Il identifie un besoin de l'entreprise
- Il élabore et met en œuvre un plan d'actions permettant d'atteindre les objectifs fixés
- Il en évalue les résultats pour l'entreprise.

ÉPREUVES À L'EXAMEN

		Unité	Évaluation	Durée
E1	CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION	U1	Ponctuel Écrit	4h
E2	COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE	U2	CCF	
E3	CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE	U3	Ponctuel Écrit	4h
E4	CONCEPTION ET NÉGOCIATION DE SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES	U4	CCF	
E5	MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ TECHNICO-COMMERCIAL	U5	Ponctuel Écrit	4h
E6	DÉVELOPPEMENT DE LA CLIENTÈLE ET DE LA RELATION CLIENT ET MISE EN ŒUVRE DE L'EXPERTISE TECHNICO-COMMERCIALES	U6	CCF	

CCF = Contrôle en cours de formation