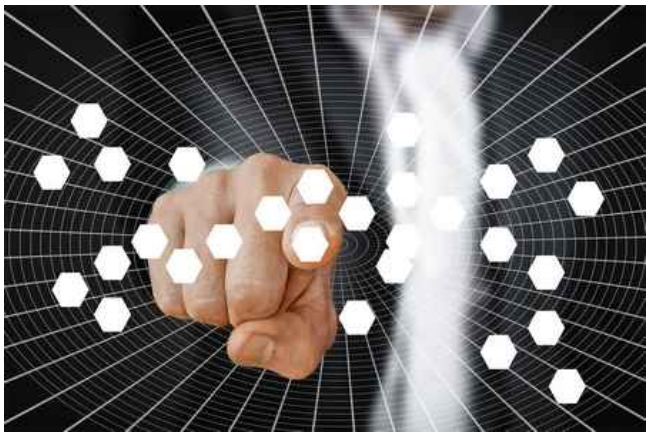

BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques

Référence : BTS TECHNICO COMMERCIAL

Thématique : Formations diplômantes

Taux de réussite aux examens cliquez ici

Objectif

Le BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques, successeur du BTS TC, est un diplôme national de l'Enseignement Supérieur dont le titulaire a pour fonction principale la vente d'affaires, de biens et services à l'industrie, qui nécessite obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et de savoirs techniques et technologiques.
Avec ce diplôme, vous serez l'interface d'une part entre l'entreprise et ses marchés et d'autre part, entre les différents clients et services de l'entreprise.

Acquérir les aptitudes spécifiques au métier : goût pour la négociation, dynamisme, aimant la mobilité, capacité d'écoute et qualités en communication, ouverture d'esprit, rigueur et méthode, persévérance, capacité d'anticipation, esprit d'équipe et connaissances techniques.

Accédez à la fiche RNCP35801 du **Répertoire national des certifications professionnelles**.

Public

- Jeune, demandeur d'emploi, salarié du secteur ou en conversion.
- Chef d'entreprise/conjoint collaborateur/associé.

Prérequis et niveau de connaissance préalable

Les admissions : le BTS CCST est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac technologique agricole, bac STMG, bac général ou bac pro. Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien.
Projet professionnel confirmé (possibilité de stage pour validation de projet, contactez-nous).

Programme

- Enseignement général : culture générale et expression (Français), anglais
- Enseignement professionnel : environnement économique et juridique, technologies industrielles, gestion de projet, développement de clientèle , communication et négociation et management commercial

Durée

De 12 à 24 mois en fonction du plan de formation.

Modalités et délais d'accès

Fiche de candidature, préinscription, tests et entretien de positionnement.
Entrée cadencée de septembre à décembre, étude du dossier toute l'année.

Moyens pédagogiques et techniques d'encadrement

Techniques d'encadrement :
- Formation en alternance : présentiel CFA et période en entreprise, formation à distance (FOAD)
- Accompagnement personnalisé, adaptation des parcours et soutien

Alternance de :
- Méthodes affirmatives (expositives, démonstratives), interrogative, applicative
- Mises en situation permanentes sur plateau technique
- Exercices pratiques

Des situations d'apprentissage sont organisées et ajustées en fonction de l'assimilation du programme de formation et des progrès réalisés par les apprenants, en tenant compte des référentiels de formation, de leurs évolutions en lien avec le Rectorat.

Moyens pédagogiques :
- Documents écrits, supports audios et visuels
- Outils multimédias

Nos espaces de formation disposent d'outils de formation modernes et performants, comprenant :
- Des salles polyvalentes,
- Des salles informatiques, équipées des dernières versions de logiciels standards,
- Matériel audio-visuel : caméscope, vidéo projecteur, écrans de projection, CAVE (cube immersif de réalité virtuelle)...,
- Ressources documentaires,
- Plateau technique dédié , reconstitue les conditions de réalisation des gestes professionnels.

Equipe pédagogique :
- Directeur(trice) de centre.
- Bureau vie scolaire, Conseil Principal d'Education.
- Formateur(trice)s expert(e)s, professionnel(le) du métier (5 ans d'expérience minimum), formé(e) à notre modèle pédagogique.

Dans le cadre des formations à distance, les formateurs restent disponibles pour toute question qui pourrait être posée par un apprenant, via une plateforme dédiée.

Suivi et évaluation de l'action de formation

- Evaluations semestrielles avec conseil de classe et remise de bulletins, pour les apprentis.
- Evaluation des acquis : En cours de formation et en Evaluation finale.
- Evaluation des périodes en entreprise.
- Attestation de formation.
- Enquête de satisfaction stagiaire.

Validation

Diplôme inscrit au RNCP, de niveau 5
Examen en fin de formation : validation totale au partielle.

Poursuites d'études

L'objectif de cette formation est l'insertion professionnelle. Toutefois avec un bon dossier ou une mention à l'examen, il est possible de poursuivre en licence professionnelle ou bien préparer une autre spécialité de BTSA. Les meilleurs élèves peuvent aussi intégrer une école d'ingénieur après une classe préparatoire ou une école supérieure agricole privée.
Exemple(s) de formation(s) possible(s) : licence pro mention commercialisation des produits alimentaires, licence pro mention technico-commercial ou classe préparatoire ATS biologie.
Nos formations ne donnent pas lieu à des passerelles ou des équivalences.

Perspectives professionnelles

Accès direct à l'emploi : entreprise industrielle ou commerciale.

Évolution possible vers les métiers suivants : Technico- commercial itinérant ou sédentaire, Chargé de clientèle, Chargé d'affaires, Négociateur industriel, Responsable commercial, Acheteur, Responsable des achats.

Coût de la formation

Selon le statut du bénéficiaire - Nous consulter
Apprenti : Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise formatrice – frais annexe à prévoir (matériel, équipement, repas et internat)

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Référent Handicap sur chaque site de formation.
Nous proposons une procédure d'accueil individualisé, avec notre référent handicap, qui reste à la disposition du bénéficiaire tout au long de sa formation.
Pour les candidats à l'apprentissage, dispositif spécifique d'accompagnement, PAVA, contactez-nous.

Contact

CFA Site de Haute-Saône : formation70@artisanat-bfc.fr | Tél. 03 84 30 59 09

Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Bourgogne Franche-Comté
65-69 rue Daubenton - 21000 Dijon | Tél : 03 73 55 20 20
N°SIRET : 130 026 073 00028
N° déclaration d'activité formation : 27 39 01242 39
(cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État)

Date de la fiche : version du 29/04/2022.

Délivré par:

- 70 - CMA Formation Vesoul : Espace de la Motte 5 RUE DU TALEROT 70000 VESOUL

Prochaine session en cours de programmation. Vous pouvez dès à présent nous faire part de votre intérêt en cliquant sur "Être rappelé pour en savoir plus" depuis la page descriptive de l'offre sur votre plateforme.

Tarifs:

- Tout public - contact