

UN CAMPUS LILLOIS



Aux allures de mini-campus en plein centre ville de Lille (Euralille et Wazemmes), le CAMPUS du Groupe OEC (OZANAM - EPIL - CAMPUS), CAMPUS Sup propose des sites apprenants, ouverts et agréables.

C'est dans ce cadre que les équipes pédagogiques et éducatives inscrivent leur travail autour d'un projet CAMPUS ambitieux et innovant centré sur la réussite de chacun.

QUELQUES CHIFFRES

Taux de réussite aux examens : 97% pour l'ensemble des formations en apprentissage de l'UFA OEC PRO. Élément non communiqué (première action de formation à l'UFA).

Taux d'insertion professionnelle : Élément non communiqué (première action de formation à l'UFA).

CONDITIONS D'ADMISSION ET PROFIL

Le BTS CCST est un diplôme d'État de niveau 5.

Il faut être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (baccalauréat, baccalauréat professionnel, titre professionnel...) pour postuler.

La sélection des candidats se fait sur dossier et entretien.

Compétences attendues

- Capacités relationnelles et potentiel commercial : vous êtes à l'aise pour vous exprimer et argumenter.
- Capacités intellectuelles et rédactionnelles.
- Maturité, dynamisme et motivation

NOUS CONTACTER

UFA OEC PRO

50 rue Saint-Gabriel 59045 LILLE CEDEX

☎ 03 20 21 98 81

🌐 www.groupe-oec.fr

Directeur OEC PRO : **Thierry MICHEL** (thierry.michel@groupe-oec.fr)

Assistante de formation : **Karine POTTIER** (karine.pottier@groupe-oec.fr)

Référente handicap : **Nathalie AVEZ** (nathalie.avez@groupe-oec.fr)

Chargée mission Qualité : **Frédérique WESTEEL** (frederique.westeel@groupe-oec.fr)

Pour la formation initiale : **Sébastien URBANIAK** (s.urbaniak@groupe-oec.fr)



Diplôme national d'État BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

> Apprentissage

DURÉE DE LA FORMATION

2 ans

ACCESSIBILITÉ

Titulaire d'un BAC ou équivalent

CODE DIPLÔME

32031216

FICHE RNCP

RNCP35801

COÛT DE LA FORMATION

18 550 €

Aucun reste à charge ne peut être demandé à l'apprenti ou son représentant légal

LIEU DE FORMATION

82 rue des Meuniers
LILLE

Métro : Wazemmes



Le technico-commercial a une double compétence à la fois technique et commerciale pour vendre des produits ou services complexes nécessitant une négociation sur le produit ou service en lui-même ainsi que sur son prix. Sédentaire ou itinérant, le technico-commercial est un vendeur conseiller technique qui va adapter son offre et proposer des solutions techniques correspondant aux besoins de son client.

Le BTS CCST forme des commerciaux à compétences techniques. Cinq fonctions essentielles caractérisent leur activité :

- la vente de solutions technico-commerciales,
- le développement de clientèle,
- la gestion de l'information technique et commerciale,
- le management commercial,
- la mise en œuvre de la politique commerciale.



UFA OEC PRO
Lille

LES 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.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales.
- Manager l'activité technico-commerciale.
- Développer la clientèle et la relation client.
- Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale.
- Appréhender et réaliser un message écrit.

DÉBOUCHÉS À L'ISSUE DE LA FORMATION

- Technico-commercial.
- Attaché commercial.
- Attaché technico-commercial.
- Commercial sédentaire.
- Commercial itinérant.
- Vendeur comptoir.
- Vendeur négociateur.
- Conseiller commercial.
- Conseiller technico-commercial.

LES ÉPREUVES D'EXAMEN

Épreuves	Sous-épreuves	Forme	Durée	Coefficient
E1 - Culture générale et expression		Écrit	4 heures	3
E2 - Communication en langue vivante étrangère	Compréhension de l'écrit et expression écrite	Écrit	2 heures	1,5
	Compréhension de l'oral	Oral	20 minutes	1,5
E3 - Culture économique, juridique et managériale		Écrit	4 heures	3
E4 - Conception et négociation de solutions technico-commerciales		Oral	1 heure	6
E5 - Management de l'activité technico-commerciale		Écrit	4 heures	4
E6 - Développement de la clientèle et de la relation client et mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	Développement de la clientèle et de la relation client	Oral	30 minutes	3
	Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	Orale	30 minutes	3
EF1 - Langue vivante 2		Oral	20 minutes	-
EF2 - Module d'approfondissement		Oral	20 minutes	-
EF3 - Engagement étudiant		Oral	20 minutes	-

LÉGISLATION EN VIGUEUR

L'apprentissage : une formation gratuite et rémunérée

L'apprenti partage son temps entre les cours suivis au sein de l'UFA OEC PRO et la mise en œuvre pratique des savoirs enseignés en entreprise. L'avantage premier du contrat d'apprentissage est de lui permettre d'obtenir une qualification dans des conditions financières très intéressantes. L'apprenti perçoit en effet un salaire, et n'engage aucune dépense pour suivre sa formation.

Les aides aux apprentis

Le statut d'apprenti donne accès à un certain nombre d'aides et d'avantages. Panorama de tous les dispositifs actuellement en vigueur en scannant le QR-Code. (Aides susceptibles de modifications selon les textes en vigueur).



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Accessibilité handicap

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Besoins éducatifs particuliers

Les besoins éducatifs particuliers concernent des apprentis en situation de handicap, malades, à haut potentiel, nouvellement arrivés en France...

Notre pédagogie est adaptée à la diversité des apprenants afin d'individualiser leur parcours de formation. Les apprentis à besoins éducatifs particuliers ou spécifiques regroupent une grande variété d'apprenants qui ont, de manière significative, plus de mal à apprendre que la majorité des apprenants du même âge quand ils sont dans une situation particulière ou qu'ils souffrent d'un handicap qui les empêche ou les gêne dans leurs apprentissages.