

UN CAMPUS LILLOIS



Notre valeur ajoutée : 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.

TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION D'EXAMEN

Taux de rupture et taux d'abandon

Élément non communiqué (première validation du BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques à la session d'examen 2024).

Taux de réussite aux examens

Élément non communiqué (première validation du BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques à la session d'examen 2024).

Taux d'insertion professionnelle

Élément non communiqué (première validation du BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques à la session d'examen 2024).

Taux de satisfaction

Élément non communiqué (première validation du BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques à la session d'examen 2024).

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 : **Isabelle BRUNIN** (isabelle.brunin@groupe-oec.fr)

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



Diplôme national d'État BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES *(NOUVELLE APPELLATION DU BTS TECHNICO-COMMERCIAL)*

> Apprentissage > Formation initiale

DURÉE DE LA FORMATION

2 ans
dont 1 364 heures à l'UFA

ACCESSIBILITÉ

Titulaire d'un BAC ou équivalent

CODE DIPLÔME

32031216

FICHE RNCP

RNCP35801

COÛT DE LA FORMATION

18 860 €
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 BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques forme des commerciaux à compétences techniques.

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.



PUBLIC VISÉ PAR CE DIPLÔME

Avoir entre 16 et 29 ans révolus (possibilité de dérogations).
Sans condition d'âge pour les personnes reconnues travailleur handicapé, ayant un projet de création ou de reprise d'entreprise nécessitant le diplôme, inscrites sur la liste des sportifs de haut niveau .
Être de nationalité française, ressortissant de l'Union européenne ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Être titulaire d'un baccalauréat STMG, STI2D, baccalauréat professionnel Systèmes numériques ou baccalauréat général.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Modalités

Dossier de candidature à retirer auprès du Secrétariat de l'UFA OEC PRO, entretien individuel dans un délai de 15 jours après réception du dossier de candidature dûment complété et signé.

Délais d'accès

En fonction de la date de signature du contrat d'apprentissage.

Parcours adaptés

Adaptation possible du parcours selon les prérequis.

Handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (moyens de compensation à étudier avec le référent handicap de l'UFA OEC PRO).

MODALITÉS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages et/ou en distanciel pour certains modules.

Moyens pédagogiques

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés et aménagés d'équipements spécifiques.

Alternance

1 semaine en entreprise - 1 semaine en centre de formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les candidats sont présentés aux épreuves générales et techniques du BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques, diplôme délivré par le Ministère de l'Éducation nationale et de la Jeunesse.

Le référentiel de certification est organisé en unités constitutives d'un ensemble de compétences et connaissances cohérent au regard de la finalité du diplôme. Il peut comporter des unités dont l'obtention est facultative. Chaque unité correspond à un bloc de compétences et à une épreuve. Les candidats s'inscrivent à l'examen du diplôme. Ceux qui ont préparé le diplôme dans le cadre de la formation professionnelle continue ou de la validation des acquis de l'expérience reçoivent de manière automatique, pour les unités du diplôme qui ont fait l'objet d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, une attestation reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme, et donc des blocs de compétences correspondants. Ceux qui ont préparé le diplôme par une autre voie reçoivent cette attestation s'ils en font la demande. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.

PASSERELLES, POURSUITE D'ÉTUDES ET DÉBOUCHÉS

Licence professionnelle Commercialisation de produits et services.

Exemples de métiers

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

LES ÉPREUVES D'EXAMEN

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

LÉGISLATION EN VIGUEUR

L'apprentissage : une formation gratuite et rémunérée

Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap). Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé. Article L.6211-1: «La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal.» Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail: «Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent(...)», à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

Les aides aux apprentis (susceptibles de modifications selon les textes en vigueur)

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.



INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Accessibilité handicap

Nos locaux sont accessibles aux Personnes à Mobilités Réduites (PMR).

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.