



BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES (CCST) – TECHNICO COMMERCIAL

DESRIPTIF

Le **BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques** (ex : BTS Technico-Commercial) se prépare au sein du Groupe Ozanam Lille en Formation Initiale sous Statut Scolaire dans un tiers-lieu (espace innovant regroupant étudiants, start-up et entreprises).

Débouchés : technico-commercial, chargé d'affaires en entreprise industrielle, commerciale ou de services.

Compétences visées :

- S'intéresser aux relations commerciales inter-entreprises
- Conseiller et vendre des solutions clients
- En assurer le suivi et l'évolution
- Travailler en lien avec les services techniques

Qualités requises : organisation, communication, dynamisme, écoute.

Une poursuite d'études est possible en intégrant une licence professionnelle, en double cursus BTS / Licence générale L3P ou en école de commerce.



LIEU DE FORMATION

Campus ÉPIL
82 rue des Meuniers
59000 Lille



MATIÈRES

MATIÈRES	1ÈRE ANNÉE (31H)	2ÈME ANNÉE (29H)
Culture Générale et Expression	2h	2h
Langue Vivante	3h	3h
Culture Économique, Juridique et Managériale	4h	4h
B1 Conception et Négociation de Solutions Technico-Commerciales	4h	4h
B2 Management	4h	4h
B3 Développement de clientèle	4h	4h
B4 Mise en œuvre de l'expertise Technico-Commerciale	9h	6h
*Module d'approfondissement (facultatif)	2h	2h
TOTAL	31h (*33h)	27h (*29h)



EXPÉRIENCE EN ENTREPRISE

Stage formation initiale :

14 à 16 semaines à répartir sur les 2 années de formation

Apprentissage :

Alternance 1 semaine à l'UFA / 1 semaine en entreprise



CONTACTS

Directrice Campus Sup' :

Cynthia CARPENTIER
cynthia.carpentier@ozanam.eu
 Apprentissage : Thierry MICHEL
thierry.michel@ozanam.eu