

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)

EN APPRENTISSAGE

NOM DU CERTIFICATEUR : *Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche*

Code formation : **34581** Code RNCP : **35801** Date d'échéance d'enregistrement : **31/08/2026**

Le **BTS CCST - conseil et commercialisation de solutions techniques** forme aux fonctions commerciales pour tout type de solutions techniques (conseil et vente, prospection, gestion de fichiers clients...).

Le titulaire du **BTS CCST assure** la vente de biens et de services tout en apportant une expertise technique pour adapter l'offre aux attentes de la clientèle. Il dispose donc d'une double compétence : des compétences commerciales et un savoir technique.



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Ce cursus a pour objectif de former les étudiants à une double compétence, à la fois commerciale et technique. Les futurs diplômés de BTS CCST auront alors la possibilité d'exercer une multitude de métiers liés au commerce.

- Vendre des produits et de solutions technico-commerciales.
- Apprendre à Développer et fidéliser la clientèle.
- Mettre en œuvre et management commercial.
- Apprendre à adapter des produits et/ou des proposés en fonction des besoins du



PRÉ-REQUIS

- Être titulaire du baccalauréat ou autre diplôme de niveau 4



DURÉE ET RYTHME

- Formation en alternance
- 2 ans, 1 386 heures
- 2 j/Sem en CFA et 3 j/Sem en entreprise

METHODES ET MOYENS MOBILISES

- Mises en situation pratiques tout au long de la formation et entraînement aux épreuves de l'examen (Passage de « BTS Blancs »)
- Pédagogie de l'alternance
- Suivi personnalisé par le Formateur référent.
- Formateurs issus de l'Education Nationale, Formateurs issus du monde professionnel expérimentés
- Plateforme pédagogique CLASSROOM : [CIFABASFO.NET](https://classroom.cifabasfo.net)
- Toutes salles équipées d'écrans interactifs pédagogiques et de logiciels collaboratifs

PROGRAMME PEDAGOGIQUE

Unités d'enseignement	Vol. Horaire Annuel	
	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Culture générale et expression	700	686
Langue vivante étrangère		
Culture économique, juridique et managériale		
Conception et négociation de solutions technico-commerciales		
Management de l'activité technico-commerciale		
Développement de clientèle et de la relation client		
Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale		

Possibilité de valider un ou plusieurs compétences

MODALITES D'EVALUATION

- Evaluations formatives durant toute la formation
- 3 BTS blancs d'entraînement pendant la formation
- **Examen d'Etat à l'issue de la 2^{ème} année**

MATIERES	FORME	DUREE	COEF
Culture générale et expression	Écrite	4 h	3
Langue vivante étrangère	Orale	20 min	3
	Écrite	2h	
Culture économique, juridique et managériale	Ecrite	4h	3
Conception et négociation de solutions technicommerciales	Orale	1h	6
Management de l'activité technico-commerciale	Ecrite	4h	4
Développement de la clientèle et de la relation client	Orale	30min-	3
Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	Orale	30min	6
Langue vivante	Orale	20 min	1
Module d'approfondissement	Orale	20 min	1

DEBOUCHES PROFESSIONNELS

- Technico-commercial
- Négociateur(trice)
- Chef(fe) des ventes
- Responsable commercial(e)

ACCESSIBILITE

- Accessible aux personnes en situation de handicap
- Une référente handicap formée répond à vos besoins, en collaboration avec les partenaires Handicap (AGEFIPH, CAP EMPLOI...)

MODALITES ET DELAIS D'ACCES A LA FORMATION

- Inscription sur place : Imm. ASFO – Bergevin – Pointe à Pitre
- Inscription en ligne : www.formation-asfo-guadeloupe.fr
- Formation ouverte aux signataires d'un contrat en alternance, dans la limite des places disponibles
- Délai pour justifier d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation : **3 mois** après avoir débuté la formation.

TARIFS

- Frais d'inscription : **0 €**
- Frais de formation à la charge des participants en contrat d'apprentissage : **0€**
- Frais de formation pour les contrats de professionnalisation et les Pro-A : *Nous contacter*



- Notre **Service « Relations Entreprises »** est exclusivement **dédié à l'accompagnement à la recherche d'entreprises des candidats, et à l'aide au recrutement pour les entreprises** (pré-sélection, mise en adéquation profils/besoins, aide administrative à la contractualisation, à la rupture, au renouvellement...)
- Du Développement Personnel assuré par des **coachs certifiés** est intégré à tous nos programmes
- **Des équipements et outils innovants** (Animation hybride avec des équipements à la pointe de la technologie)
- Un **Accompagnement Social** individualisé assuré par notre assistante sociale.

CONTACT

*Imm. ASFO – Angle des Rues E. Gène & Gabarre Bergevin
BP 197 - 97155 POINTE-A-PITRE
Siret : 439 321 127 00010
Code APE : 8559 A*

0590. 89. 45. 56

contact@asfoggp.com

www.formation-asfo-guadeloupe.fr