



OÙ SE FORMER ?

- UFA JULLIOT LA MORANDIÈRE GRANVILLE
02 33 90 74 77

CONTACTEZ-NOUS / RENSEIGNEZ-VOUS



CFA ACADÉMIQUE DE NORMANDIE
2, RUE DU DOCTEUR FLEURY
76132 MONT SAINT AIGNAN
TEL : 02 32 08 96 61
cfa-academie@ac-normandie.fr
www.cfa-academie-normandie.fr

CFA ACADÉMIQUE de NORMANDIE

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES (CCST)



SECTEUR COMMERCE - BANQUE



Prérequis, conditions et délais d'accès

- L'âge minimum est de 16 ans. Il peut être abaissé à 15 ans si le jeune a atteint cet âge entre la rentrée scolaire et le 31 décembre de l'année civile, et qu'il a terminé son année de 3ème. L'âge maximum est de 30 ans (29 ans révolus).
- La formation est accessible à un public en situation de handicap sans limite d'âge.
- Le candidat doit formuler ses vœux sur Parcoursup.
- Entrées / sorties permanentes pour une durée minimum de 6 mois (positionnement réalisé par l'établissement de formation).
- Afin de vérifier l'accessibilité au diplôme, vous pouvez contacter le CFA A par mail : cfa-academie@ac-normandie.fr ou [scanner le QR code](#).

COÛT

Apprenti :
formation gratuite.
Employeur :
le coût est pris en charge par l'OPCO en fonction du niveau de prise en charge établi par France Compétences.



VALIDATION

BTS BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST), diplôme de l'Éducation Nationale en apprentissage.

Conditions de déroulement de la validation du diplôme conformément au référentiel d'examen.

TAUX DE RÉUSSITE À L'EXAMEN : 95%
TAUX D'INSERTION PROFESSIONNELLE : 95%
TAUX DE SATISFACTION APPRENTI : 87 %

Métiers et objectifs visés

Le titulaire du BTS technico-commercial vise en première intersection un emploi de :

- **Négociateur-vendeur itinérant ou sédentaire.**
- **Chargé d'affaires**
- **Chargé de clientèle**
- **négociateur industriel**
- **Responsable d'achat**
- **Responsable « grand comptes »...**

Le BTS Technico-commercial – option nautisme et services associés vous permet d'acquérir les compétences suivantes :

- Vendre des biens et des services nécessitant des compétences techniques et commerciales
- Devenir un négociateur commercial conseillant les clients dans leurs besoins
- Élaborer, présenter et négocier une solution technique, commerciale et financière adaptée
- Gérer la relation client avec qualité : de sa satisfaction et à sa fidélisation

Durée de la formation

Sauf conditions particulières, le contrat est conclu pour deux ans. 1365 heures, soit 39 semaines réparties sur les deux années, sont programmées au sein de l'établissement de formation. (600 heures en enseignement général).

Poursuite d'études

Le BTS est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle. Cependant avec un bon dossier, il est possible de poursuivre en licence professionnelle.