

# BTS CCST

ALTERNANCE



*Le sens du service, la maîtrise technique, la performance commerciale durable*



formation financée par OPCO

## Objectifs du BTS CCST

Le BTS CCST forme des techniciens supérieurs capables d'exercer des fonctions commerciales à forte valeur ajoutée, adossées à une expertise technique. Le titulaire du BTS CCST intervient tout au long du cycle de vente de solutions techniques complexes, en BtoB comme en BtoC, dans le respect des exigences économiques, techniques et réglementaires.

Les objectifs de la formation sont de permettre aux apprentis de :

- Analyser un besoin client dans un environnement technique et concurrentiel
- Conseiller, négocier et vendre des solutions techniques adaptées
- Piloter une affaire commerciale de la prospection à la fidélisation
- Développer et entretenir une relation client durable
- Assurer une veille technologique, commerciale et réglementaire
- S'inscrire dans une démarche éthique, responsable et conforme aux usages professionnels

## Modalités & Moyens Pédagogiques

- Cours & TD en présentiel
- Modules en distanciel



- Rythme formation : **3 jours** UFA / **2 jours** entreprise

## Modalités d'Accès

- Via **parcoursup** ou Rendez-vous
- Étude du dossier & accompagnement
- Délais selon contrat d'apprentissage
- Ouvert aux personnes en situation de handicap
- **Prérequis** : titulaire d'un baccalauréat (ou équivalent)
- **Retrécie** selon calendrier académique et contrat d'apprentissage

## Pour qui ?

- Jeunes de 16 à 29 ans
- Français, UE
- Intérêt pour les environnements techniques et la relation client

## Infos Réglementaires

- **Code diplôme** : 32031211
- **RNCP** : RNCP 35801
- **Niveau** : 5 (Bac +2)

**1 350 h à l'UFA La Salle Saint-Nicolas sur 2 ans - 120 ECTS - 60 semaines en entreprise**

## PASSERELLES, ÉQUIVALENCES, POURSUITE D'ÉTUDES ET DÉBOUCHÉS

### Poursuite d'Études

Des possibilités d'équivalences ou de passerelles peuvent être envisagées en fonction de votre parcours. Il est recommandé de contacter directement **l'UFA de La Salle Saint Nicolas** pour obtenir des informations personnelles et détaillées.

- Licences professionnelles (commerce, vente, négociation, technico-commercial)
- Bachelors spécialisés (commerce, ingénierie d'affaires, business development)
- Écoles de commerce (admissions parallèles)

### Débouchés professionnels

**Exemples de métiers** accessibles à l'issue de la formation :

- Chargé d'affaires
- Ingénieur commercial junior
- Responsable de secteur
- Conseiller commercial solutions techniques

**Prenez rendez-vous dès maintenant avec l'UFA La Salle Saint Nicolas, pour mieux préparer votre parcours !**

✉ [campus@st-nicolas.fr](mailto:campus@st-nicolas.fr)

☎ 01 71 16 22 07

## Un CAMPUS urbain qui fait grandir les TALENTS

**La Salle Saint-Nicolas** d'Issy-les-Moulineaux propose bien plus qu'un lieu de formation :

Un **campus** moderne et connecté  
Une **résidence étudiante** intégrée

Un environnement qui favorise la **réussite**

### Label Campus La Salle



L'enseignement sup' des **Frères des Ecoles Chrétiennes** : engagé dans l'accompagnement et la réussite de chaque jeune, dans l'esprit « Ensemble et par association ».



# BTS CCST - ÉPREUVES BTS

Épreuves et modalités avec l'option

14 HEURES DE COURS HEBDOMADAIRE

## ÉPREUVES GÉNÉRALES

Épreuves	Unité	Intitulé	Coef.	ANNEE 1	ANNEE 2
E1	U1	Culture générale et expression	3	2h	2h
E2	U2	Langue vivante étrangère	3	2h	2h
E3	U3	Culture économique, juridique et managériale	3	2h	2h

## ÉPREUVES PROFESSIONNELLES

Épreuves	Unité	Intitulé	Coef.	ANNEE 1	ANNEE 2
E4	U4	Développement de clientèle et relation client	6	2h	2h
E5	U5	Construction et négociation de solutions techniques	4	2h	2h
E6	U6	Pilotage d'affaires technico-commerciales	6	4h	4h

Du projet à la solution : la double compétence qui fait la différence.

## BTS CCST CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS Technico-Commercial

### Formation en alternance

Devenir technico-commercial en solutions techniques  
Former des professionnels capables de conseiller, vendre et suivre des solutions techniques auprès de clients professionnels.



### Indicateurs de performance

5% Taux de rupture

75% Taux de satisfaction

99% Taux de réussite à l'examen

55% Taux d'insertion professionnelle à 6 mois après la sortie de formation

Indicateurs suivis et analysés – Année de référence : N-1

Source : données internes - UFA La Salle Saint-Nicolas

## L'APPRENTISSAGE : STATUT ET FINANCEMENT

- **Aucun reste à charge** pour l'apprenti et sa famille
- **Coût** de formation **pris en charge** par l'Opco
- Modalités **spécifiques** pour les **employeurs publics**
- **Aides** aux **apprentis** selon la réglementation en vigueur
- **Conforme au Code du travail** - Démarche



## ACCESSIBILITÉ & INCLUSION

- Locaux accessibles PMR
- Parcours individualisés
- Accompagnement des besoins éducatifs particuliers

### Référent handicap

Contact : sur demande auprès de l'UFA La Salle Saint-Nicolas

## RÉSIDENCE ÉTUDIANTE

- **Hébergement** proposé aux apprenants du campus
- Facilite l'**autonomie** et la **vie étudiante**
- Votre point d'ancrage à Paris : installation rapide, immersion immédiate dans la vie de campus

## INSCRIVEZ-VOUS !

SCANNEZ-MOI



VERSION MISE À JOUR - MARS 2026

