

Public concerné

- Avoir au moins 15 ans

Prérequis

- BAC Général OU STI2D, BAC PRO Technique et sur étude de dossier pour tout autre parcours

Modalités d'admission / Inscription

- Etude de dossier et / ou entretien
- Signature d'un contrat d'apprentissage / contrat de professionnalisation / Pro-A / CPF avec une entreprise
- D.A.E.U. (Diplôme d'accès aux études universitaires)

Passerelle (sur étude de dossier)

- BUT
- Licence universitaire

Méthodes et moyens pédagogiques

- Exercices théoriques et pratiques
- Salles de formation équipées de vidéoprojecteurs et de matériel informatique
- Plateaux techniques conçus pour mettre les apprenants en situation réelle afin de les initier à leurs futurs métiers dans des conditions optimales

Equipe pédagogique

- Formateurs d'enseignement général et professionnel.

OBJECTIFS

Former des futurs professionnels avec une double compétence (commerciale et technique) qui exerceront leurs activités dans des entreprises de différents secteurs d'activités. (Industrie, Commerce de gros et de détail, Services, process ...)

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

Au sein d'une entreprise du secteur Industriel, BTP, Tertiaire, le technicien est capable, à l'issue de sa formation :

- De commercialiser des produits, solutions ou services techniques
- De mener une négociation commerciale
- De développer et suivre une clientèle en Business to Business
- De mettre en œuvre des techniques de commercialisation
- De gérer et suivre des projets d'investissement
- De développer des actions de mercatique

PROGRAMME**Formation technique (963 h sur les 2 années)**

- Culture économique, juridique et managériale : 200 h
- Management de l'activité Technico-Commercial : 278 h
- Conception et négociation de solutions Technico-Commercial : 249 h
- Développement de la clientèle : 40 h
- Mise en œuvre de l'expertise de Technico-Commercial : 78 h
- Mécanique : 40 h
- Electricité : 78 h

Formation générale (402 h sur les 2 années)

- Culture générale et expression : 150 h
- Anglais : 134 h
- Anglais technique : 78 h
- Aide à la rédaction : 40 h

Ces durées sont données à titre indicatif

Modalités de suivi et d'évaluation

- Suivi pédagogique, visites en entreprise
- Contrôles en Cours de Formation (CCF), épreuves ponctuelles, projet à soutenir
- Examen : BTS

Validation de la formation

- Diplôme du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques
- RNCP : 35801
- Certificateur : MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
- Date d'échéance de l'enregistrement : 31/08/2026

Accessibilité Handicap

- Stationnement Personne à Mobilité Réduite
- Bâtiments adapté PMR
- Accessibilité Toilettes
- Label régional H+

MODALITES D'ALTERNANCE

Entreprise : 1 semaine
Centre de formation : 1 semaine

1365h au Pôle Formation UIMM Savoie à *titre indicatif*.

MODALITES D'ORGANISATION

Durée : 2 ans en alternance
Dates : Nous consulter
Lieu : Pôle Formation UIMM Savoie
131 rue de l'Érier 73290 La Motte-Servolex

QUE FAIRE APRES LE BTS CCST ?

Le titulaire d'un BTS CCST peut entrer dans la vie active ou continuer ses études :

- Ecole supérieure de commerce et de gestion
- BUT
- Licence pro (spécialité industrielle)
- Licences universitaires
- Ecole d'ingénieur

Liste non exhaustive