BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)



Relation client (Commerce-vente-accueil)
| BTS

CODE RNCP n° 41517
Certifié par Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
Date de publication : 17/12/2025

Fiche formation mise à jour le 26 octobre 2026

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
En fonction des certifications déjà obtenues, des dispenses d'épreuves ou blocs de compétences peuvent être accordées à l'apprenti(e).

Présentation

Lieu(x) de formation

Lycée Cabanis - Brive-la-Gaillarde

Métiers

- Attaché commercial
- Responsable du service après -vente

Objectifs de la formation

Le technico-commercial titulaire d'un BTS CCST conseille et vend des produits, services et solutions technologiques qui nécessitent des compétences techniques (recherche d'une solution à un problème technique, caractéristiques du produit, fonctionnement) et commerciales (méthodologie des techniques de commercialisation).

- Conception et commercialisation des 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

Ce technico-commercial exerce son activité dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services pour les professionnels ou dans une entreprise de négoce de biens et services.

Contenu de la formation

Domaine Général

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère – Anglais

Domaine Professionnel

- Culture économique, juridique et managériale : droit, économie
- Conception et négociation de solutions technico-commerciales : stratégies de négociation
- Management de l'activité technico-commerciale : techniques de management, communication, organisation du travail
- Développement de clientèle et de la relation client : marketing, prospection, étude de clientèle, produits, distribution
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale : offres et devis techniques, expertise matériaux et industrie, négociation technique

Poursuite d'études

- Licence professionnelle
- Ecole de commerce
- Insertion professionnelle

Infos pratiques

Pré-requis

Être titulaire d'un bac général, technologique STIDD ou STMG ou après un bac professionnel

Conditions d'accès à la formation

- Avoir entre 15 et 29 ans révolus
- Avoir signé un contrat d'apprentissage avec un employeur
- Être en possession d'une carte d'identité ou d'un titre de séjour autorisant à travailler

Délais d'accès, durée et modalité de formation

- Délais d'accès : intégration en formation dès la signature d'un contrat d'apprentissage.
- Durée : 2 ans avec possibilité d'adaptation de la durée du contrat – (675 h/an en centre de formation)
- Modalité de formation : Alternance entre cours en Ufa et formation en entreprise – Formation proposée en mixité

Tarifs et financements

Prise en charge de la formation par :

- Les opérateurs de compétence (OPCO)
- CNFPT
- Employeurs publics

Méthodes mobilisées

- Présentiel

Modalités d'évaluation

- Contrôle en cours de Formation (CCF)