

# POUR POSTULER

## L'origine des candidats :

Les candidats susceptibles d'intégrer ce BTS tertiaire proviennent de :

- BAC PRO industriels ou techniques
- BAC PRO tertiaires
- BAC STI2D
- BAC STMG
- Autres BACS (généralistes, STAE ...)

## Le candidat devra :

- ☞ Porter un intérêt sur les **nouvelles technologies** sur les **Matériels** (agricole, de manutention et BTP, de transport V.I V.U et d'espaces de loisirs parcs et jardins) et sur les **Véhicules**
- ☞ Souhaiter découvrir les métiers **commerciaux** et apprécier le contact humain.
- ☞ Avoir de l'initiative et de l'**autonomie**.



Formation possible en **APPRENTISSAGE**  
(2 ans ou 2<sup>ème</sup> année : avec le **GRETA**)

# UNE DOUBLE COMPETENCE Technique et Commerciale

## Objectifs professionnels des 2 années :

L'étudiant en STS CCST est amené à effectuer des **missions commerciales** :

### PRÉPARER CONDUIRE ÉVALUER UNE ACTION DE PROSPECTION

- ✓ Réaliser des opérations sur fichier commercial
- ✓ Promouvoir par publipostage et/ou par téléphone
- ✓ Assurer des face-à-face

### RÉALISER ET ANIMER DES OPERATIONS ÉVENEMENTIELLES

- ✓ Participer aux portes ouvertes, foires, salons
- ✓ Organiser démonstrations et mises en main

### CONCEVOIR DES OUTILS D'AIDE A LA VENTE

- ✓ Réaliser une étude technico-commerciale comparative
- ✓ Élaborer des documents techniques et / ou commerciaux : plaquette, diaporama, pages web...



### PARTICIPER AU DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT DURABLE

- ✓ Mesurer la satisfaction et la fidélité client
- ✓ Participer au diagnostic digital de l'entreprise

# LE BTS CCST

## Enseignement Général

MATIERES
<i>Français - Culture Générale</i> 2h
<i>LVI : Anglais</i> 3h
<i>Culture Economique, Juridique, Managériale</i> 4h

## Enseignement Technico-commercial

4 blocs de compétences technico-commerciales
<i>Conception et négociation de solutions technico-commerciales</i> 5h
<i>Management de l'activité technico-commerciale</i> 4h
<i>Développement de la clientèle et de la relation client</i> 5h
<i>Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale</i> 9h

Ce BTS se déroule sur 2 ans incluant  
**16 semaines de stage**  
réparties sur 4 périodes

## L'examen :

- En moyenne **94 % de diplômés** depuis 2003



## Quels Débouchés ?

- **Emplois qualifiés :**  
Technico-commercial sédentaire ou/et itinérant  
Chargé de clientèle, Démonstrateur ...
- **Possibilité de poursuite d'études :**  
Licence Professionnelle, GNFA,  
école constructeur (Renault, COBREDIA ...)