



BTS CONCEPTION DE PRODUITS INDUSTRIELS

OBJECTIFS

Sédentaire ou itinérant, le titulaire du BTS CCST est un professionnel qui gère et développe une relation commerciale avec sa clientèle dans le domaine interentreprises. Conseiller technique, il va adapter son offre et proposer des solutions techniques qui correspondent aux besoins de son client.

Les objectifs visés en terme de compétences :

Techniques : recherche et choix d'une solution à un problème technique, connaissance du produit (caractéristiques, performances, conditions d'utilisation)

Commerciales : prospection et développement de clientèle B to B, découverte et analyse des besoins du client, présentation de la solution technique et fidélisation de la clientèle

CONTENU

L'enseignement s'appuie sur des travaux collaboratifs et la mise en œuvre de projets adaptés au contexte professionnel. Notre BTS hybride est proposé avec une partie des enseignements sous forme numérique et à distance. Ces modalités d'enseignement constituent une innovation pédagogique unique en France.

les contenus:

Culture générale et expression
 langue étrangère
 culture économique, juridique et managériale
 Conception et négociation de solutions technico commerciales
 management de l'activité technico commerciale
 développement de la clientèle et de la relation clients
 Mise en œuvre de l'expertise technico commerciale

PRÉ-REQUIS

La formation se déroule en contrat d'apprentissage, uniquement en année terminale. Le candidat doit de ce fait : Avoir validé une 1ère année de BTS TC Trouver un employeur

MODALITÉ D'ADMISSION

MODALITES D'ACCES

Admission sur dossier et entretien

DELAIS D'ACCES

1 session par an

PUBLIC

Jeune de moins de 30 ans

VALIDATION

Brevet de technicien supérieur

MODALITÉS DE VALIDATION

Epreuves en cours (CCF) et /ou fin de formation
 Epreuves finales d'examen
 Epreuve orale avec un jury
 Dossier professionnel

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques

SERVICE VALIDEUR

Ministère de l'Education Nationale, de la Jeunesse et des sports

TARIF

selon les coûts contrats établis par France compétences « Nous consulter pour un parcours personnalisé, sur mesure »

DURÉE INDICATIVE

675 heures « A préciser après positionnement individuel »

INFORMATIONS**POUR ALLER PLUS LOIN****DÉBOUCHÉS/ MÉTIERS/ EMPLOIS**

le métier de technico-commercial offre de nombreuses opportunités d'embauche dans l'industrie et le commerce interentreprises. il peut accéder à des emplois à responsabilité : technico-commercial, manager, chargé de clientèle, chargé d'affaires, responsable commercial, responsable «grands comptes», chef des ventes, responsable d'agence,...

Découvrez d'autres débouchés sur orientation.auvergnerhonealpes.fr

ÉVALUATION DE LA FORMATION**NOS RÉSULTATS****TAUX DE RÉUSSITE 2021**

100% de réussite

Contacts**GRETA DE GRENOBLE, Grenoble**

Lycée VAUCANSON 27, rue Anatole France

38100 Grenoble

Service Apprentissage

Tél : 04 76 33 27 40

date de mise à jour 08/04/2021

