

The background of the slide is a light gray gradient with several realistic water droplets of various sizes scattered across it. The droplets have highlights and shadows, giving them a three-dimensional appearance. A central white rectangular box with a thin green border contains the main text.

Avant de vous connecter à la visioconférence pour échanger avec nos professeurs nous vous invitons à lire cette présentation générale du
BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

(le lien vers la visioconférence se trouve à la dernière page)

Le BTS CCST (TC) forme des **commerciaux** à compétence **technique** qui s'adressent principalement à des **professionnels**.

Quatre fonctions essentielles caractérisent leur activité :

- Conception et vente de **solutions technico-commerciales**
- Management de **l'activité technico-commerciale**
- Développement de la clientèle et de la **relation client**
- Mise en œuvre de la **politique commerciale**.



Le BTS CCST (TC) à Saint Lambert...

- L'ancrage dans une spécialité ne vous restreint pas à un secteur précis
- Le BTS vous enseigne une méthodologie qui permet de devenir un technico-commercial dans n'importe quel domaine.
- S'il vous prend de vouloir devenir technico-commercial dans le secteur de l'automobile par exemple et que ce domaine vous passionne, vous n'aurez aucun mal à vous adapter.

Stages...

Ces 14 semaines de stage, se déroulent en 3 périodes :

En première année :

2 semaines au mois de novembre

6 semaines, du mois de mai au mois de juillet.

En deuxième année :

6 semaines en période hivernale

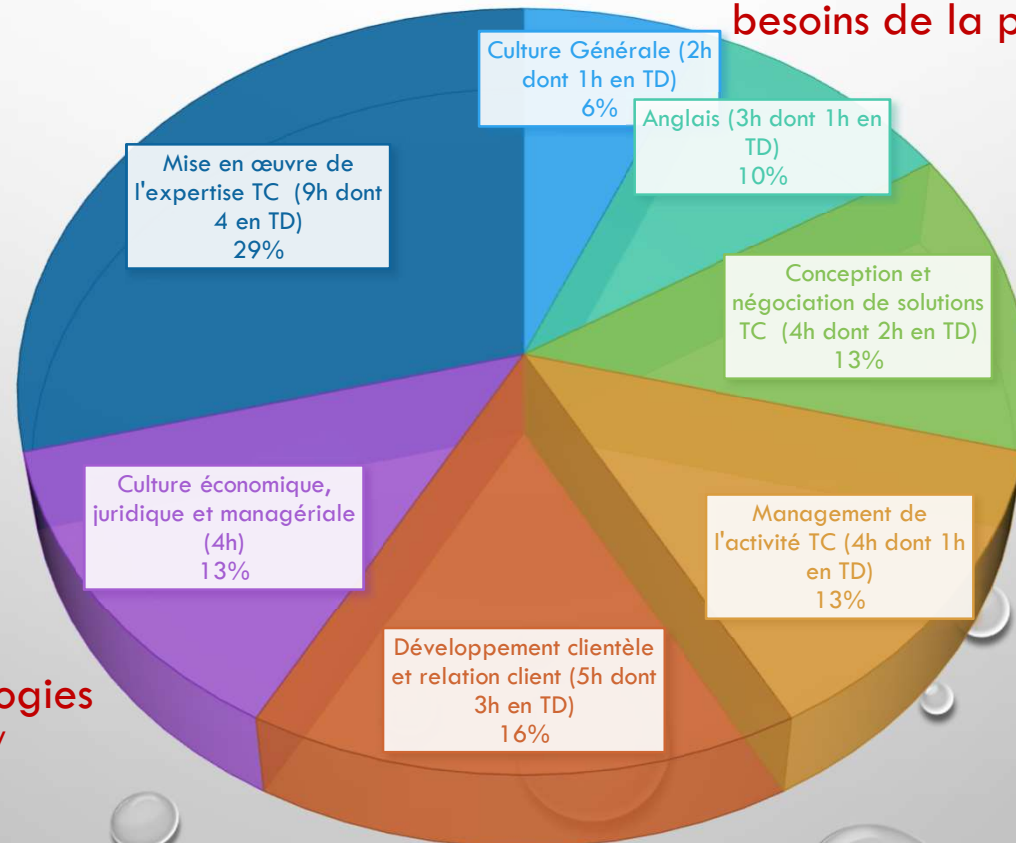
Et s'effectuent majoritairement au sein d'un négoce de matériaux, tel que :

- Point P
- Raboni
- La Plateforme du bâtiment
- ..et toutes les filiales de Saint-Gobain Distribution
- Les négoce spécialistes, etc...

Matières enseignées...

SEMAINE (31H)

La culture générale et l'anglais, deux matières appliquées aux besoins de la profession



De spécialistes :

- en génie civil et technologies
- en gestion/négociation/commercialisation

Métiers...

Après quelques années d'expérience, on peut accéder à des emplois à responsabilité dont les appellations varient selon l'entreprise :

- Attaché Technico-Commercial
- Technico-commercial itinérant ou sédentaire
- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Responsable commercial
- Responsable « grands comptes »
- Responsable d'agence
- Chef de vente
- Acheteur...



La poursuite d'études...

Le BTS est conçu pour permettre une insertion directe dans la vie active. Cependant, beaucoup de diplômés choisissent de poursuivre leurs études pour élever leur niveau de qualification :

- En licence professionnelle
- En classe de prépa ATS (spécialement faites pour les étudiants de BTS dans le domaine du commerce ayant le désir de passer les concours d'écoles de commerce)
- Egalement vers une licence, puis master 1 et 2 (dans le domaine du commerce, marketing)

**Maintenant vous pouvez vous
connecter à la visioconférence !**

https://meet.jit.si/SPOD_SaintLambert_BtsCCST

(sélectionner le lien, clic droit puis ouvrir le lien)