

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

Diplôme d'État Niveau BAC+2

Sup'IPGV

École supérieure en comptabilité et gestion

Le BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques forme à la vente et au conseil de solutions techniques auprès de clients professionnels. Il développe des compétences commerciales et techniques, de la prospection à la négociation et au suivi des ventes.

VOTRE PROFIL

- Vous êtes titulaire d'un Baccalauréat ou titre de niveau 4. (Prérequis obligatoire).
- Vous avez le sens de la négociation
- Vous faites preuve de rigueur et d'analyse

NOUS REJOINDRE, C'EST SIMPLE !

Un premier entretien aura lieu sur rendez-vous auprès du responsable pédagogique de la formation souhaitée pour :

- Clarifier ensemble votre projet professionnel.
- Valider les prérequis de la formation.
- Effectuer un test de positionnement.
- Vous réorienter vers une autre formation si nécessaire.

PAS D'ENTREPRISE ? PAS DE PROBLÈME !

- Soutien dans la création de votre CV et lettres de motivation.
- Conseils adaptés à votre recherche d'entreprise.
- Accompagnement pour la recherche d'un employeur si besoin grâce à notre réseau d'entreprises.

LES + SUP'IPGV :

- La suite Office 365 vous sera offerte.
- Des cours en petits effectifs pour un enseignement de qualité.
- Un responsable pédagogique dédié à votre réussite.
- Un ordinateur peut vous être prêté au besoin.

DURÉE

Le cycle de formation débute en centre. Une session par an en Septembre

LIEUX

Arles, Vitrolles, La Garde, Privas.

RYTHME ALTERNANCE

Un rythme d'alternance adapté aux spécificités de chaque secteur

MODE DE FINANCEMENT

- Contrat d'apprentissage.
- Contrat de professionnalisation.

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Retrouvez l'intégralité des informations concernant cette formation sur

www.supipgv.fr





+ d'infos sur le BTS
CCST

Fiche RNCP n° 35801, enregistrée le 22 juillet 2021

LE PROGRAMME

Enseignements professionnels :

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

Des enseignements facultatifs complètent le programme : langue vivante, module d'approfondissement.

DÉBOUCHÉS

- Technico-commerciales
- Négociateur de biens ou de services

APRÈS VOS ÉTUDES

- Après leur cursus, les élèves en alternance à SUP'IPGV trouvent un emploi dans leur domaine d'étude en - de 3 mois !
- Dans la plupart des cas, les étudiants restent dans l'entreprise qui les a employés en alternance.



supipgv.fr

Arles

04 90 99 47 00
arles@supipgv.fr

Vitrolles

04 42 41 88 10
vitrolles@supipgv.fr

La Garde

04 94 35 08 64
lagarde@supipgv.fr

Privas

04 28 92 11 45
privas@supipgv.fr