



## Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

### Option Bâtiment & Sécurité



### Activités

Le ou la titulaire du **BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques** en alternance forme les apprentis à la double compétence commerciale BtoB et technique ou industrielle. En véritable conseiller, il sait adapter son offre et proposer des solutions techniques qui correspondent aux besoins de son client.

#### Commerce - Conseil Client - Vente BtoB

Il ou elle est amené-e à assurer diverses **activités** intégrant l'utilisation d'outils numériques innovants et collaboratifs :

- Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales
- Management de l'activité technico-commerciale
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale
- Développement de clientèle et de la relation clients.

### Formation

- **Durée** : 1350 heures de formation en alternance sur 2 ans, sous contrat d'apprentissage.
- **Début de formation** : Septembre 2025
- **Rythme d'alternance** : 3 jours entreprise / 2 jours formation
- **Lieu de formation** : UFA Chamagnat - Saint Symphorien sur Coise.
- **Coût de formation** : Gratuit pour l'apprenti(e) / Financée par l'OPCO de l'entreprise.

### Poursuites

#### Études :

- Licence professionnelle
- Bachelor / BUT
- Écoles d'ingénieurs

#### Vie active :

- Technico-commercial
- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Chef des ventes
- Négociateur industriel
- Responsable commercial
- Responsable d'agence
- Ingénieur technico-commercial

#### Entreprises :



### Prérequis

- Intérêt pour les activités commerciales, techniques et industrielles
- Avoir des aptitudes pour mener à bien des objectifs commerciaux
- Apprécier le travail de groupe pour mener à bien un projet technique
- Aimer le contact humain et la relation clients
- Bac STMG / Bac STI2D / Bac Général / Bac Pro
- Moins de 29 ans ou inscrit à Pôle Emploi
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

### Modalités de recrutement

- Dossier Parcoursup complété / Dossier spontané.
- Étude du dossier scolaire.
- Entretien individuel.
- Possibilité d'admission après le démarrage de la formation (délai de traitement sous 15 jours).

### Objectifs de formation

- Prospecter pour développer son portefeuille d'affaires.
- Identifier et analyser les besoins de son client et l'accompagner dans la formulation de ses attentes.
- Élaborer, présenter et négocier une solution technique, commerciale et financière.
- Gérer la relation client.
- Travailler en équipe, maîtriser les outils numériques et être capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques.

## Les essentiels du contrat

### L'apprenti(e) :

- **Double statut** : Étudiant(e) & Salarié(e)
- **Âge** : de 17 à 29 ans

### Le contrat :

- **Démarrage du contrat** : Au plus tôt, 3 mois avant le début de la formation.
- **Période probatoire** : 45 jours en entreprise (Si arrêt de travail, période d'essai prolongée d'autant de jours).
- **Durée quotidienne de travail** : Ne pas excéder **8h** (apprenti-e mineur-e) et **10h** (apprenti-e majeur-e).
- **Durée hebdomadaire de travail** : Correspond à un temps plein soit 35h / semaine.
- **Repos Hebdomadaire** : 2 jours pleins / semaine ou selon la convention collective de l'entreprise.
- **Congés** : 5 semaines. Les congés sont à prendre sur le temps en entreprise.

### Rémunération :

Âge	Rémunération	
	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année
Moins de 18 ans	27 %	39 %
De 18 ans à 20 ans	43 %	51 %
De 21 ans à 25 ans	53 %	61 %
26 ans et plus	100 %	100 %

**De 27% à 100% du SMIC**

(sauf conditions plus favorables de la convention collective)

*Valeur du SMIC au 1<sup>er</sup> novembre 2024 :  
1801,80 € bruts mensuels pour 35h / semaine*

## Contenu de la formation et épreuves

UFA CHAMPAGNAT - BTS CCST	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année
<b>Enseignement professionnel</b>	<b>10h</b>	<b>10h</b>
Bloc 1 : Conception & Négociation de solutions technico-commerciales	2h	2h
Bloc 2 : Management de l'activité technico-commerciale	2h	2h
Bloc 3 : Développement de clientèle et de la relation client	2h	2h
Bloc 4 : Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	4h	4h
<b>Enseignement général</b>	<b>6h</b>	<b>6h</b>
Culture Générale et Expression	2h	2h
Anglais	2h	2h
Culture Économique, Juridique et Managériale	2h	2h
<b>TOTAL</b>	<b>16h</b>	<b>16h</b>
<b>EPREUVES</b>	<b>Durée / Forme</b>	<b>Coef.</b>
Culture générale et expression	3 heures/ écrit	3
Communication en langue étrangère	CCF 2 situations d'évaluation	3
Culture économique, juridique et managériale	4 heures / écrit	3
Conception & Négociation de solutions technico-commerciales	CCF 2 situations d'évaluation	6
Management de l'activité technico commerciale	4 heures / écrit	4
Développement de la clientèle et de la relation client / Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	CCF 1 situation d'évaluation CCF 1 situation d'évaluation	6

## Modalités pédagogiques

**Pédagogie active basée sur des :**

- **Activités pratiques** en groupes avec du matériel et des logiciels professionnels spécialisés.
- **Travaux dirigés** individuels ou en groupes avec mise en situation.
- **Cours de spécialisation** autour du bâtiment (négoce matériaux, BTP...) et de la sécurité (informatique, mise aux normes...).



### Contacts & Informations :

UFA Sup'Champagnat  
Tél. : 04 78 48 43 72  
Email : respbts@champagnat-stsymphorien.eu