

DEVENIR ÉTUDIANT

*« L'excellence pour permettre
à chacun de rejoindre son idéal »*

LE BTS CCST

CONSEIL ET
COMMERCIALISATION
DE SOLUTIONS
TECHNIQUES

BTS Technico-Commercia

à Bac et Services Industriels

Les d'anciens du BTS TC

Il faut devenir expert de son
métier et maîtriser la
technique



Il est important de passer une
bonne image: ponctualité, respect
des clients, politesse, tenue
vestimentaire

Il faut avoir des projets,
savoir ce qu'on veut
chercher le secteur qui vous
intéresse



Collaborer avec
l'évolution
travailler vite, rapide

CHAMP D'ACTIVITÉ

- Le titulaire du **BTS CCST** conseille et vend des solutions qui nécessitent la mobilisation conjointe de compétences commerciales et techniques pour adapter l'offre aux attentes d'une clientèle professionnelle



DOUBLE COMPÉTENCE

- **Savoirs et savoir-faire techniques**
- **Savoirs et savoir-faire commerciaux**



ACTIVITÉ EN FACE À FACE OU À DISTANCE

- **Le titulaire du BTS CCST** peut exercer une activité en face à face ou à distance
- **COMMERCIAL SÉDENTAIRE**
accueille, conseille la clientèle, anime son espace commercial et vend une solution adaptée
- **COMMERCIAL ITINÉRANT**
Visite ses clients ou prospects, réalise des devis, vend et utilise des outils de communication (téléphone, site internet, réseaux sociaux...)

RESPONSABILITÉ ET AUTONOMIE

- Respecte les contraintes et les objectifs
- Assure à ses clients la conformité de la solution technique
- Respecte les règles d'éthique
- Organise son travail
- Assure le suivi des objectifs et des résultats
- Gère son temps et son budget



MAÎTRISE DES TECHNOLOGIES



Le titulaire du BTS CCST :

- Maîtrise un ensemble de **connaissances** de nature **technique et commerciale**, qui fonde sa **double compétence** et qui lui permet d'approfondir son expertise sur les produits et les solutions qu'il propose au client.
- Utilise de façon permanente les **technologies de l'information et de la communication (TIC)**

APTITUDES PERSONNELLES



- Dynamisme
- Disponibilité
- Mobilité
- Capacité d'écoute
- Qualités de communication
- Capacité à travailler avec d'autres services de l'entreprise
- Ouverture d'esprit
- Rigueur et méthode
- Persévérance
- Capacité d'anticipation
- Esprit d'équipe et d'initiative

STAGE BTS CCST

16 semaines de stages



Étude de la
STRATÉGIE COMMERCIALE
À partir des expériences
vécues en entreprise



L'entreprise
au cœur de la formation



NÉGOCIATION COMMERCIALE
D'après une situation
vécue en entreprise

LES ENSEIGNEMENTS

MATIERES

Culture Générale et expression

Langue vivante 1 - Anglais

Culture économique, juridique et managériale - CEJM

Bloc 1 - Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales

Bloc 2 - Management de l'activité technico-commerciale

Bloc 3 - Développement de la clientèle et de la relation client

Bloc 4 - Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale



STAGE BTS CCST

16 semaines de stages

- Culture économique, juridique et managériale
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

- Culture générale
- Anglais



- Développement de la clientèle et de la relation client
- Management de l'activité technico-commerciale

- Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales

LA GESTION DU STRESS



LE THÉÂTRE



LE RELOOKING



L'ENTRAÎNEMENT AUX ORAUX



FORUM DE LA FONCTION TECHNICO-COMMERCIALE

- Parcours professionnels,
- Métier, qualités attendues
- Informations sur les entreprises, conseils pour les futurs stages



ACTIONS TECHNICO-COMMERCIALES

- Visites d'entreprises
- Interventions de professionnels



L'image du jour
Douze étudiants de première et deuxième année BTS technico-commercial du lycée Notre-Dame-de-la-Paix ont monté un projet original pour le Comptoir métallurgique de Bretagne (distributeur de fournitures industrielles) : ils ont organisé un défilé pour présenter la collection hiver 2015-2016 des équipements de protection individuelle devant une bonne centaine de clients de l'entreprise, mardi soir. Les élèves travaillaient depuis le mois de juin dernier sur l'organisation de cette soirée, en marge de leur programme de cours. (Photos DR)



Le Printemps de l'Entreprise chez les BTS TC2



Dans le cadre du printemps de l'entreprise, les étudiants de 2^{ème} année du BTS IC ont rencontré Jean Ambrosio, gérant de la société LORI SI de Lanester spécialisée dans la fourniture de solutions d'impression (copieurs, imprimantes...).

Après avoir présenté sa société, monsieur Ambrosio a échangé avec les étudiants autour du thème de la gestion de la force de vente. En particulier, il a pu insister sur le rôle essentiel du variable dans la rémunération des commerciaux, véritable booster de sa motivation. Il a présenté également sa vision du management de la performance organisée autour de trois axes (compétition, équipe et émulation) et traduite dans le système PPR (Passion + Performance + Réussite).

VISITE DE SALONS



QUELS DÉBOUCHÉS ?

Dès l'obtention du BTS :

- Vendeur comptoir (magasin)
- Technico commercial sédentaire
- Technico commercial itinérant
- Chargé de clientèle



Après quelques années d'expériences :

- Responsable « grands comptes »
- Responsable commercial
- Responsable d'agence
- Chef des ventes



TÉMOIGNAGES D'ANCIENS

« *Je n'ai pas hésité à **"bouger"**, à **me déplacer** au début de ma carrière. »*

Caroline, Schneider



« ***J'organise mon temps de travail** : beaucoup d'heures de travail, mais quand cela plaît, on ne les voit pas passer ! »*

Anthony, YESSS Électrique

« *Il faut **devenir expert de son métier** et maîtriser la technique »*

Laurent, ABM



« *Il faut **avoir des projets, savoir ce qu'on veut**, chercher le secteur qui vous correspond...»*

Jonathan, Dimafor

TÉMOIGNAGES D'ANCIENS

« *Savoir **gérer son stress**, apprendre à **relativiser**, prendre du recul et faire attention à la **santé, hygiène de vie** (loisirs, sport...)* »

Walter, Comptoir Métallurgique de Bretagne

« *Il est important de laisser **une bonne image: ponctualité, respect des clients, politesse, tenue vestimentaire...*** »

Aurélien, Tesa



« ***J'organise mon temps de travail** : beaucoup d'heures de travail, mais quand cela plaît, on ne les voit pas passer !* »

Anthony, YESSS Électrique

« *Accepter de **débuter avec le SMIC** mais **l'évolution peut être très rapide*** »

François, Mercedes

LE BTS CCST

CONSEIL ET
COMMERCIALISATION
DE SOLUTIONS
TECHNIQUES

BTS Technico-Commercia

à Bac et Services Industriels

Les d'anciens du BTS TC

Il faut devenir expert de son
métier et maîtriser la
technique



Il est important de passer une
bonne image: ponctualité, respect
des clients, politesse, tenue
vestimentaire

Il faut avoir des projets,
savoir ce qu'on veut
chercher le secteur qui vous
intéresse



Collaborer avec
l'évolution
très rapide



L'INTERNAT



Accueil sur le site du lycée
Notre Dame de La Paix,
ouvert du dimanche soir 19h30 au vendredi

SALON INFOSUP'

SAMEDI 15 JANVIER (9H - 17H)
Parc des expositions, Halle Safire à Pontivy

EN VIRTUEL DÈS LE 3 JANVIER



LE SALON
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
DU MORBIHAN **2022**

Samedi 15 janvier
9H - 17H

PARC DES EXPOSITIONS
HALLE SAFIRE
PONTIVY



Création graphique : www.men-ateliers-creative.com



Dès le 3 janvier
Téléchargez l'application
ou lancez la Web App
imagina.io/infosup-bretagne-sud



www.infosupbretagnesud.fr



PORTES OUVERTES

- **PÔLE D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR :**
VENDREDI 28 JANVIER (16H30 - 19H)

- **GROUPE SCOLAIRE SAINT-LOUIS LA PAIX**

Lycée Saint-Louis

Lycée d'Enseignement Général et Technologique

Lycée Notre Dame de la Paix

Lycée Professionnel et Pôle d'Enseignement Supérieur

VENDREDI 4 MARS (16H30 - 19H)

SAMEDI 5 MARS (9H - 13H)





**MERCI DE VOTRE
ATTENTION**



*« L'excellence pour permettre
à chacun de rejoindre son idéal »*