



## Campus Saint-Jo

6 rue des jardiniers,  
88000 Épinal  
Accueil : 03-29-64-43-43  
Site : campus-stjo.fr  
cfp-secretariat@esepinal.fr

## RÉFÉRENT

Olivier GERARD :  
Responsable et référent du  
BTS CCST en apprentissage  
ddfpt-indus@esepinal.fr

## DEBOUCHÉS

Technico-Commercial  
Manager d'équipe  
commerciale  
Responsable d'agence  
Chef des ventes

## POURSUITE

Licence Pro Technico-  
Commercial  
Diplôme d'École Supérieure  
de commerce  
Bachelor Gestionnaire des  
Ressources Humaines  
Bachelor REDA

## MOBILITÉ

Se rapprocher de Mme  
UTARD, référente  
mobilité.  
referent-mobilite@esepinal.fr

## FORMATION PAR APPRENTISSAGE

Mis à jour le : 01/12/2025

# Brevet de Technicien Supérieur BTS CCST (Niveau 5) Conseil & Commercialisation de Solutions Techniques Anciennement BTS TC

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Préparer les candidats aux épreuves du diplôme BTS CCST et à une insertion professionnelle réussie grâce à un parcours de formation riche et des enseignements variés et complémentaires.

L'activité du Technico-commercial consiste principalement en la vente de biens et services qui nécessite la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques afin d'adapter l'offre aux attentes de la clientèle.

A terme, en fonction de son expérience, le BTS CCST peut accéder à des emplois comme : Chef des ventes, ingénieur technico-commercial, chef d'agence...

RNCP 35801

## COMPÉTENCES A ACQUÉRIR

### CONCEVOIR ET NEGOCIER DES SOLUTIONS TECHNICO-COMMERCIALES :

- ◊ Préparer une négociation technique et commerciale et mettre en œuvre l'entretien de vente
- ◊ Conseiller prescrire et communiquer
- ◊ Gérer le risque d'affaire / client
- ◊ Assurer le suivi d'une affaire

### MANAGER L'ACTIVITE TECHNICO-COMMERCIALE :

- ◊ Recruter et former des collaborateurs
- ◊ Animer un réseau
- ◊ Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client
- ◊ Évaluer la performance commerciale et définir des objectifs

### DEVELOPPER LA CLIENTELE ET LA RELATION CLIENT :

- ◊ Préparer, conduire et évaluer une action de prospection
- ◊ Participer à la définition et à la valorisation de l'offre
- ◊ Contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et / ou événementielles
- ◊ Crée et développer une relation client durable

### METTRE EN ŒUVRE L'EXPERTISE TECHNICO-COMMERCIALE :

- ◊ Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle
- ◊ Analyser les besoins d'un secteur /segment
- ◊ Produire des solutions technico-commerciales
- ◊ Mettre en œuvre une formation technique

## PRÉ-REQUIS - PUBLIC VISÉ

Être titulaire d'un niveau 4 (BAC) - Être éligible au contrat d'apprentissage

## PROGRAMME ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère (Anglais)
- Culture économique, juridique et managériale
- Conception et négociation de solutions technico-commerciales
- Management de l'activité
- Développement de clientèle et de la relation client
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

### BTS CCST REFERENTIEL

- Livres, selon liste, à acheter
- Face à face pédagogique
- PC et Outil numérique :
  - Pack Office,
  - Logiciel de CAO/DAO
- Salle informatisée en réseau
- Interventions de professionnels du métier
- Etudes de cas
- Visites d'entreprises
- Simulation d'entretiens de présentation de produits et de situations de négociation
- Projet professionnel : Mise en situation réelle en entreprise



## FORMATION PAR APPRENTISSAGE

Mis à jour le : 01/12/2025

Brevet de Technicien Supérieur BTS CCST (Niveau V)  
Conseil & Commercialisation de Solutions Techniques  
Anciennement BTS TC

### Campus Saint-Jo

6 rue des jardiniers,  
88000 Épinal  
Accueil : 03-29-64-43-43  
Site : campus-stjo.fr  
cfp-secretariat@esepinal.fr

### INSCRIPTION

ParcourSup  
Dossier de candidature et entretien  
Délai d'accès :  
Admission sous cinq jours ouvrés à réception du dossier de candidature complet.

### ACCESSIBILITE HANDICAP

Personne en situation de handicap :  
contacter notre référente handicap Mme MALLET  
referent-handicap@esepinal.fr  
Locaux  
 OUI  NON  
Moyens pédagogiques  
 OUI  NON

### VAE

[www.vae.gouv.fr](http://www.vae.gouv.fr)

## LIVRABLES À L'ISSUE DE LA FORMATION

Supports pédagogiques des matières enseignées  
Espace numérique de travail dédié  
Livret d'accueil  
Livret d'apprentissage  
Attestations de présence

## SUIVI PÉDAGOGIQUE ET ÉVALUATION DES ACQUIS

Contrôles ponctuels et réguliers tout au long du parcours de formation  
Examens Blancs : 3 situations sur les deux années  
Bulletins semestriels  
Suivi en entreprise par un formateur référent

## INDICATEURS DE RÉSULTATS

*Possibilité de valider un ou des blocs de compétences selon les modalités de l'éducation nationale .*

Indicateurs 2025	APPRENTIS	EFFECTIFS
1° Le taux d'obtention des diplômes	85.71%	06/07
2° Le taux de poursuite d'études	50.00%	03/06
3° Le taux d'interruption en cours de formation	00.00%	00/07
4° Le taux d'insertion professionnelle à 6 mois	100.00%	03/03

## DURÉE ET TARIF

Durée : 2 ANS (1350 heures)

Date(s) : année scolaire (de septembre à juin)

Lieu(x) : Saint Jo Formation, 58 et 58 bis rue des Soupirs - 88000 Epinal

Coût annuel pris en charge par l'OPCO de l'Entreprise selon accord de branche

[REFERENTIEL NPEC](#)