



## Campus Saint-Jo

6 rue des jardiniers,  
88000 Épinal

Accueil : 03-29-64-43-43

Site : [campus-stjo.fr](http://campus-stjo.fr)

[cfp-secretariat@esepinal.fr](mailto:cfp-secretariat@esepinal.fr)

## RÉFÉRENT

Olivier GERARD :

Responsable et référent du  
BTS CCST en apprentissage

[ddft-indus@esepinal.fr](mailto:ddft-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  
Bachelors Gestionnaire des  
Ressources Humaines  
Bachelor REDA

## MOBILITÉ

Se rapprocher de Mme  
UTARD, référente  
mobilité.

[referent-mobilite@esepinal.fr](mailto: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
- ◇ Evaluer le 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
- ◇ Créer 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



## 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)

## 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

## 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 .*

<i>Indicateurs 2025</i>	APPREN- TIS	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](#)