



BTS CCST

ANCIENNEMENT BTS TC

Conseil & Commercialisation de Solutions Techniques

**Lycée Les Fontenelles
Chemin des Fontenelles**

27 400 Louviers

Tel : 02 32 40 92 60

www.ac.rouen/lycees/fontenelles

FORME AU MÉTIER DE TECHNICO-COMMERCIAL

Le technico-commercial est un **vendeur**, doté d'une double compétence : **technique** et **commerciale**.



LES MISSIONS

Responsable de la vente de produits et/ou solutions, il **conseille** ses clients en identifiant leurs besoins.

Le technico-commercial élabore, présente et négocie une **solution technique, commerciale et financière** adaptée à chaque situation (coût, mise en œuvre, garantie, livraison, etc.).

Il gère **la relation client** dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur.

SES PRINCIPALES ACTIVITÉS

- Prospecter le marché potentiel
- Développer un portefeuille clients
- Vendre des produits industriels / techniques
- Accompagner le client jusqu'à la mise en service de l'installation
- Organiser des actions de communication lors de manifestations événementielles
- Participer à la définition de la politique commerciale
- Répondre aux appels d'offres

SES COMPÉTENCES



- Connaissances en marketing, gestion, droit commercial
- Connaissance forte du marché
- Maîtrise des techniques de vente
- Expertise des aspects technologiques des produits
- Utilisation des outils numériques
- Maîtrise de l'anglais technique

SES QUALITÉS

- Excellent relationnel, capacité d'écoute et de persuasion
- Bonne présentation
- Dynamisme, goût du challenge
- Patience et persévérance, résistance à la pression
- Ouverture d'esprit, curiosité
- Capacité d'adaptation, d'anticipation, prise d'initiative
- Rigueur et méthode, analyse, vue globale, prise de recul
- Sens du travail en équipe



ORGANISATION DE LA FORMATION

Formation initiale

1^{ère} année : 33h de cours par semaine

2^{ème} année : 29h de cours par semaine

14 à 16 semaines de stage sur les 2 années

Formation en alternance

1^{ère} année : 35h / semaine, alternance 15 jours/15 jours

2^{ème} année : 35h / semaine, alternance 15 jours/15 jours

LES CONTENUS DE LA FORMATION

- Conception et négociation de solutions technico-commerciales : **4h**
- Management de l'activité technico-commerciale : **4h**
- Développement de la clientèle et de la relation client : **5h**
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale : **9h**
- Culture économique juridique et managériale : **4h**
- Langue vivante étrangère Anglais : **3h**
- Culture générale et expression : **2h**

L'EXPERTISE TECHNICO-COMMERCIALE

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

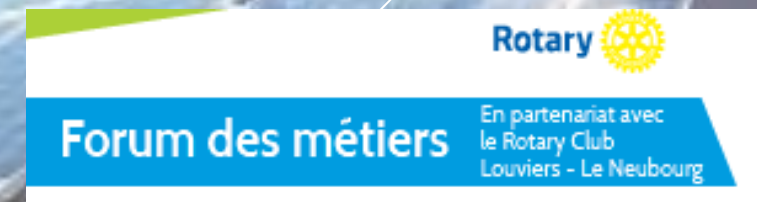


ACTIVITÉS ANNEXES

- Sorties sur des salons professionnels



- Interventions de professionnels
- Participation au forum des métiers du Lycée les Fontenelles.



RECRUTEMENT

- Bacs Technologiques : STI2D / STMG
- Bacs Professionnels industriels et tertiaires (commerce / vente)
- Bacs Généraux : Toutes spécialités



FONCTIONS PROFESSIONNELLES À L'ISSUE DU BTS

Dans un **entreprise industrielle** (fabricant) ou **commerciale** (négoce/distribution)

Technico-commercial **itinérant** ou **sédentaire**,
Technico-commercial export, ...

En B to B (**clientèle de professionnels**)

Accès à des postes d'encadrement / postes à responsabilité
après quelques années d'expérience : chef des ventes,
responsable d'agence, ...

A hand holding a magnifying glass over solar panels, symbolizing research and education.

LES POURSUITES D'ÉTUDES

En **licence professionnelle** technique ou commerciale

En **licence générale**

Puis en **master**

En **école de commerce ou d'ingénieur** (après classe préparatoire Adaptation Technicien Supérieur)

CANDIDATURES / INSCRIPTIONS

FORMATION INITIALE

- Inscription « Parcours Sup »

FORMATION EN ALTERNANCE

- UFA Marcel SEMBAT
- Lycée les Fontenelles

au 02 32 81 50 55

M. Alessandri (DDFPT)



DES QUESTIONS ?



***L'équipe du lycée les Fontenelles
vous attend !***