

Date de dernière mise à jour le 01 septembre 2026

Métiers et débouchés

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques. Au sein d'une équipe commerciale, il prospecte pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité. Il identifie et analyse les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques

Durée et organisation

Formation en contrat d'apprentissage

Durée : 2 ans – 675 heures de formation par an

Alternance : 15 jours en entreprise – 15 jours en centre de formation

Lieux et Dates

DOLE – Rentrée en septembre de chaque année
(Partenariat avec le lycée Pasteur Mont-Roland)

Objectifs de la formation

- Préparer une négociation technique et commerciale
- Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation
- Gérer le risque affaire et le risque client
- Mettre en œuvre l'entretien de vente technico-commerciale
- Assurer le suivi d'une affaire
- Recruter et former des collaborateurs
- Animer un réseau
- Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client
- Evaluer la performance commerciale
- 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 évènementielles
- Créer et développer une relation client durable
- Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle
- Analyser les besoins d'un secteur/d'un segment

Admission

Public

- Avoir entre 15 et 29 ans révolus*
- Être de nationalité française, ressortissant de l'UE ou étranger en situation régulière de séjour ou travail

**Pour les plus de 30 ans, possibilité de se former en contrat de professionnalisation*

Pré-requis

- Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel

Pour tout autre profil, nous contacter.

Modalités et délais d'accès

Modalités

Dossier de pré-inscription en ligne, entretien collectif et/ou individuel, signature d'un contrat d'apprentissage

Délais d'accès

Fonction de la date de signature du contrat d'apprentissage

Parcours adaptés

Adaptation possible du parcours selon les pré-requis

Handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap (à étudier avec le référent handicap du centre)

Tarif

Pour l'apprenti-e : Le tarif de la formation sera financé par l'OPCO de l'entreprise d'accueil avec qui le contrat sera signé.

Pour l'entreprise d'accueil : le tarif de la formation sera pris en charge par l'OPCO selon le référentiel France Compétences en vigueur, avec reste à charge.

Pour plus d'informations, voir rubrique « [Grille tarifaire des formations en alternance](#) » sur notre site internet.

Nous consulter pour un devis personnalisé.

- Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible
- Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible

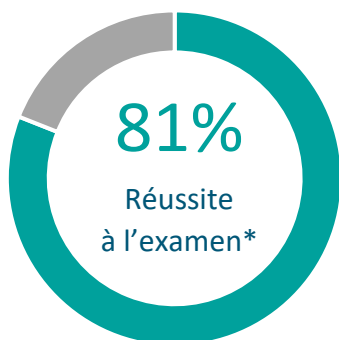
Secteurs concernés

Le titulaire du BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques peut travailler dans les domaines suivants : fournitures et équipements industriels, matériel électrique, fournitures pour la plomberie et le sanitaire, fournitures et équipement pour les solutions énergétiques, bois et matériaux de construction, machines-outils, équipements de sécurité, matériels et fournitures pour le transport et la manutention, etc...

Programme

- Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales
- Management de l'activité technico-commerciale
- Développement de la clientèle et de la relation client
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale
- Communication
- Communication en langues étrangères
- Culture économique, juridique et managériale

Indicateurs de performance pour le niveau



*Indicateur mis à jour le 21 octobre 2025 (Données promo 2025)

Modalités et moyens pédagogiques

Méthodes pédagogiques

Formation en présentiel avec alternance d'apports théoriques et de mises en situations pratiques pour ancrer les apprentissages et/ou en distanciel pour certains modules.

Moyens pédagogiques

Salles de formation équipées et plateaux techniques adaptés aux besoins en formation.

Équipe pédagogique

Formateurs experts titulaires au minimum d'un BAC +2/+4 et/ou d'une expérience professionnelle d'au moins 5 ans dans le domaine.

Modalités d'évaluation et d'examen

Les candidat-es sont présentés-ées aux épreuves générales et techniques du **BTS CCST**, diplôme délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.

Validation diplôme / blocs de compétences

BTS CCST - Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

La certification est composée de plusieurs blocs de compétences. La formation peut être validée totalement ou partiellement par acquisition d'un ou plusieurs blocs.

Poursuites d'études

- LICENCES PROFESSIONNELLES

Contacts

Pôle Formation UIMM
Franche-Comté / Site de Dole

5b rue Bougauld – 39100

03 84 82 91 70

apprentissage-sfc@formation-industries-fc.fr



MINISTÈRE
DE L'ENSEIGNEMENT
SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE

Liberté
Égalité
Fraternité

