

COMMERCE TOURISME



INITIAL



Internat garçon (site du Campus des métiers) Internat fille (site du Lycée Général et Technologique)



PRÉ-REQUIS
Niveau 4 validé
bac général, bac
technologique
STI2D, STMG, bac
professionnel



STATISTIQUE
Taux de satisfaction
67 % (source enquête
automne 2020)



Restauration sur place



CERTIFICATION

Niveau 5 - Bac +2 Brevet de Technicien Supérieur délivré par l'Education Nationale qui s'inscrit dans le cadre Européen des diplômes LMD 120 crédits ECTS



Gare SNCF:
15 minutes à pied
Lignes de bus:
3 et 4

SUIVEZ-NOUS!





BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels capables de :

- Concevoir et commercialiser des solutions techniques, commerciales et financières
- Manager l'activité technico-commerciale (organisation des missions, formation, constitution d'équipe, animation...).
- **Développer** et **fidéliser** la clientèle
- Développer une **relation client** efficace
- Mettre l'expertise technico-commerciale en œuvre
- Mesurer les performances à travers la mise en œuvre et l'utilisation d'indicateurs qualitatifs et quantitatifs.
- Faire une veille permanente des stratégies techniques et commerciales

NOTRE PROJET: OSEZ L'EXCELLENCE

- Accompagnement personnalisé tout au long du parcours de formation
- ✓ Une préparation au TOEIC

1 ^{ère} ANNÉE	2 ^{ème} ANNÉE	ENSEIGNEMENTS	
2h 3h	2h 3h	 Culture générale et expression Langue Vivante étrangère 	
4h 4h 4h 5h 9h	4h 4h 4h 4h 6h	 Culture économique juridique managériale Conception et négociation 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 	

ENSEIGNEMENTS FACULTATIFS : travaux autonomes 2 heures hebdomadaires / année ; Langue vivante étrangère 2 ou module d'approfondissement 2 heures hebdomadaires / année

PÉRIODES EN ENTREPRISE ET PROJET INDUSTRIEL

- 14 à 16 semaines de stage obligatoire prépartie sur les 2 années de formation, avec une durée minimale de 4 semaines consécutives durant la première année.
- Le candidat doit réaliser ses stages dans la même entreprise pour une réelle intégration dans le milieu professionnel

MÉTIERS VISÉS

Technico-commercial; Attaché commercial / technico-commercial; Commercial sédentaire / itinérant; Vendeur négociateur; Conseiller commercial ou technico-commercial

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Enregistrez-vous sur **parcoursup.fr** pour saisir vos vœux.

L'**acceptation ou le refus** sera notifié en lien avec la procédure Parcoursup.

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- Licence professionnelle commerce, commercialisation de biens et services ou ciblé sur un type de produits
- Diplôme de chargé d'affaires technico-commercial
- Bachelor

CONTACTEZ-NOUS!



