

**BTS**

**SCSE**

**PÔLE SUP'**  
SAINTE CROIX - SAINT EUVERTE

ORLEANS



Lycée des métiers  
**Label**  
2018 - 2023



## Brevet de Technicien Supérieur

# CCST

**Conseil et  
Commercialisation de  
Solutions  
Techniques**

### Description de la filière

Vous souhaitez devenir technico-commercial, vendre des solutions technico-commerciales, développer la clientèle, gérer l'information technique et commerciale.

Vous consolidez vos connaissances techniques et développerez vos connaissances commerciales : étudier un marché, prospecter, fidéliser les clients, promouvoir l'entreprise et ses produits...

Vous développerez ces différentes compétences en menant à bien un projet technico-commercial pendant vos périodes de formation en entreprise.

### Profil

- Vous êtes en terminale générale, technologique (STI2D ou STMG) ou en terminale professionnelle industrielle ou commerciale.
- Vous êtes dynamique, curieux du monde qui vous entoure.
- Vous aimez communiquer.
- Vous avez le sens du contact et du relationnel.

ETUDIER



VIVRE AU LYCÉE



PARTENARIATS



### Les métiers

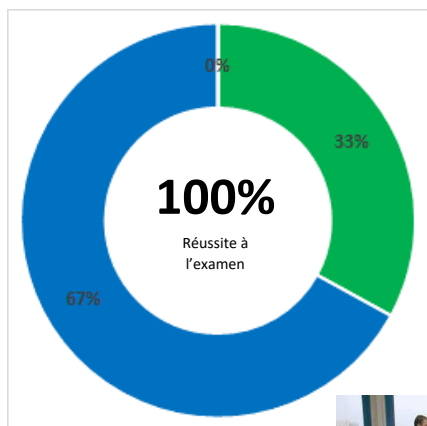
- Technico-commercial sédentaire, itinérant auprès des professionnels ou des particuliers.
- Chargé de clientèle, chargé d'affaires, acheteur,...
- Evolution possible vers un poste de management de l'activité commerciale.

### Après le BTS

Poursuivre ses études : Licence professionnelle, Bachelor.

IPAC<sup>®</sup>

S'insérer dans le monde professionnel : technico-commercial sédentaire ou itinérant.  
Le BTS s'inscrit dans le cadre Européen des diplômes LMD. Le titulaire d'un BTS obtient un crédit de 120 ECTS.



■ Poursuite d'étude  
■ Insertion professionnelle  
■ Recherche emploi

Taux de satisfaction : **67%**  
Source : enquête Automne 2020



### Enseignement professionnel : 22h

<b>Bloc 1</b> : Conception et négociation de solutions technico-commerciales	4h
<b>Bloc 2</b> : Management de l'activité technico-commerciale	4h
<b>Bloc 3</b> : Développement de clientèle et de la relation client	5h
<b>Bloc 4</b> : Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	9h

### Enseignement général 9 h

Culture Générale et Expression	2h
Anglais	3h
Culture Economique, Juridique et Managérial	4h

**TOTAL 31h**

## Nos +

Un accompagnement personnalisé tout au long du parcours de formation.  
Préparation au TOEIC  
Pour la poursuite d'études, nous proposons 2 bachelors : marketing-commerce et communication digitale.

## Les Périodes de Formation en Entreprise

La durée totale de formation en entreprise est de **14 à 16 semaines sur les deux années de formation.**

- **8 semaines en première année**
- **8 semaines en deuxième année**

Le candidat doit réaliser ses stages dans la même entreprise ce qui permet une intégration réelle dans le milieu professionnel.

## Un pôle d'enseignement supérieur d'excellence

## Notre projet

**Construire ensemble un parcours professionnel qui prend du sens sur le chemin de la vie.**

Notre mission éducative se fonde sur les valeurs de notre projet :

Porter une attention à chacun, faire confiance, accompagner, faire grandir pour réussir.

### RESTAURATION

Sur place en réservation

### INTERNAT

Garçon site LDM  
Fille site LEGT

### HORAIRE

8 h 00  
17 h 40  
Entrée par le  
9 Bld St Euverte

### SITUATION

- Gare à  
15 min à pied  
- Ligne de bus  
à proximité

### Modalités d'inscription :



Pour vous inscrire, vous devez vous enregistrer sur le site unique [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr) et saisir vos vœux entre la mi-janvier et la mi-mars.

Un entretien peut vous être proposé avant la phase d'admission.

**Si vous recevez notre proposition, n'hésitez pas à dire OUI !**



SAINTE CROIX  
SAINT EUVERTE



Téléphone : 02 38 52 27 00  
Mail : [sup@scse.fr](mailto:sup@scse.fr)  
[www.sup-scse.fr](http://www.sup-scse.fr)

Département d'enseignement supérieur  
Sainte Croix – Saint Euverte  
28 rue de l'ételon  
45043 Orléans Cedex 1