

Pour qui ?



A qui s'adresse le BTS CCST

En priorité aux bacheliers technologiques (STI2D, STMG, STL, etc.) et aux bacheliers professionnels (tertiaire, industriel, bâtiment, etc.). Il est également accessible aux bacheliers de la voie générale.

Le logement

Dans le cadre de l'internat d'Excellence l'hébergement est possible au sein du lycée.

Statut ETUDIANT

- ✓ Scolarité est gratuite
- ✓ Étudiant en BTS CCST sous régime général des étudiants.

VOTRE PROFIL

Vous avez envie d'un métier varié, en contact avec une clientèle de professionnels exigeants. Vous êtes attirés par les produits techniques : le BTS CCST est fait pour vous !

Pour quoi ?



La formation

Le programme du BTS reflète la double compétence **commerciale et technique.**

La formation repose sur 4 pôles d'activités caractérisant le métier :

- 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

Et après

Travailler

Le diplômé peut exercer son activité dans une entreprise industrielle, chez un prestataire de services ou dans une entreprise commerciale. Il peut travailler dans les domaines suivants : produits d'aménagement et de finition ; matériel électrique ; fournitures et équipement pour les solutions énergétiques ; matériel d'emballage ; textiles techniques ... Il débute en tant que technico-commercial itinérant ou sédentaire ou vendeur négociateur. Après quelques années d'expérience il peut accéder à des emplois de responsabilité en tant que chargé de clientèle, responsable d'achats, responsable grand compte...

Poursuivre ses études

Il est possible d'intégrer des licences professionnelles, après l'obtention du BTS :

- Licence pro technico-commerciale
- Licence pro technico-commerciale en écoconstruction et recyclage des matériaux
- ...

Ou encore envisager

- Année de spécialisation
- Écoles de commerce

Comment ?



Les modalités de la formation

Notre section est limitée à **18 étudiant(e)s** permettant un suivi pédagogique personnalisé. L'établissement propose des équipements informatiques et industriels en relation avec les exigences du BTS.

16 semaines de stage en entreprise réparties sur les 2 années. Il est possible de poursuivre par la voie de l'apprentissage en 2^{ème} année en accord avec l'équipe pédagogique.

| Enseignements | Première année | Deuxième année |
|--|----------------|----------------|
| Culture générale et expression | 2H | 2H |
| Langue vivante (Anglais) | 3H | 3H |
| Culture économique, juridique et managériale | 4H | 4H |
| Conception et négociation de solutions technico-commerciales | 4H | 4H |
| Management de l'activité technico-commerciale | 4H | 4H |
| Développement de clientèle et de la relation client | 5H | 4H |
| Mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale. | 9H | 6H |

16 semaines de stage en entreprise sur les 2 ans de formation



Ensemble,
Vers le métier de Technico-Commercial !



24 Avenue du Lycée
38150 Roussillon
Tel : 04 74 11 11 80

Mail : ce.0381599g@ac-grenoble.fr

<https://edit.ent.auvergnerhonealpes.fr/>

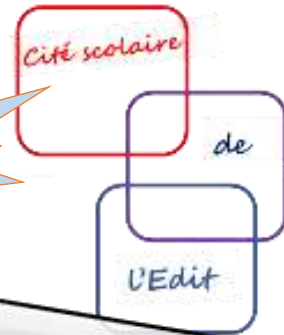
Les + de l'Édit



Quelques images



- ✓ Un effectif à dimension humaine 18 étudiants
- ✓ Des locaux neufs et adaptés à la formation
- ✓ Un bassin d'entreprises partenaires de la cité scolaire
- ✓ Un internat labellisé Internat d'Excellence
- ✓ L'apprentissage possible en deuxième année



Portes Ouvertes BTS le Samedi 9 mars

BTS

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Retrouvez-nous sur PARCOURSUP



Ensemble,
Vers le métier de Technico-Commercial !



24 Avenue du Lycée
38150 Roussillon
Tel : 04 74 11 11 80
Mail : ce.0381599g@ac-grenoble.fr
<https://edit.ent.auvergnherhonealpes.fr/>