

BTS Conseil & Commercialisation de Solutions Techniques

Spécialité piscine



*RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles

Niveau BAC+2 (Niveau 5) · Titre inscrit au RNCP* (Code 35801)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS CCST conseille et vend des solutions qui requièrent la mobilisation conjointe de compétences commerciales et techniques. Au sein d'une équipe commerciale, il :

- prospecte pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité
- identifie et analyse les besoins de son client et l'accompagne dans la définition de ses attentes
- élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation

Aptitudes à l'emploi : Fibre commerciale – Sens de l'organisation et des responsabilités – Organisation – Travail d'équipe – Autonomie – Capacité d'adaptation

Compétences - Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales

- Préparer une négociation technique et commerciale
- Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation
- Assurer le suivi d'une affaire

Compétences - Manager l'activité technico-commerciale

- Recruter et former des collaborateurs
- Analyser les parcours pour optimiser l'expérience client
- Évaluer la performance commerciale

Compétences - Développer la clientèle et la relation client

- Préparer, conduire et évaluer une action de prospection
- Contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et/ou événementielles
- Créer et développer une relation client durable

Compétences - Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

- Analyser les besoins d'un secteur/d'un segment cible
- Produire des solutions technico-commerciales pour un segment cible
- Mettre en œuvre une formation technique pour le segment cible



FORMATION

Date de démarrage et de fin de formation
Septembre 2025 – Septembre 2027

Durée

2 ans en alternance sous contrat d'apprentissage
Le CFA IFIR t'accompagne dans ta recherche d'employeur.

Rythme d'alternance

- 2 semaines en entreprise / 2 semaines en centre de formation
- En entreprise de mi-mai à septembre

Lieu de formation

- LYCÉE POLYVALENT GUSTAVE JAUME – Pierrelatte (26)

Coût de formation

Formation financée par les OPCO*. Gratuite pour les apprentis et les employeurs privés. *OPCO : Opérateurs de compétences

PRÉ-REQUIS

- Être âgé de 16 à 29 ans révolus*
- Être au moins titulaire d'un BAC (niveau 4)
- Permis B apprécié pour la recherche de contrat

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap et/ou titulaires d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé (RQTH).

*Pas de limite d'âge pour les personnes bénéficiant d'une Reconnaissance de la Qualité de Travailleur Handicapé.

MODALITÉS DE RECRUTEMENT & DÉLAIS D'ACCÈS

Entretien individuel, étude du dossier scolaire entre avril et la date d'entrée en formation.

Le recrutement s'organise à partir du mois de février par dépôt d'un dossier de candidature en ligne sur le site www.ifir.fr/candidature-en-ligne. Après analyse du dossier, le candidat peut être amené à passer un entretien et/ou des tests d'admission.

ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP

Pour tout besoin spécifique et toute adaptation, consultez nos référents H+ :
Diane BERLUCCHI - referenthandicap@ifir.fr

DÉBOUCHÉS

Poursuite d'études

- Possibilité de poursuivre jusqu'à BAC +5 dans divers secteurs complémentaires dont le commerce.

Emplois accessibles

- **Divers secteurs** : atelier ou structure spécialisé dans la piscine, en magasin ou au rayon spécialisé d'une grande surface, etc.
- **Postes** : conseiller commercial, vendeur, commercial, technico-commercial, etc.

Que fait le titulaire de cette formation ?

Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, le titulaire du BTS CCST est capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions techniques.

Dans le cadre de ses activités, le titulaire du BTS CCST réalise diverses missions : vente de produits et de solutions technico-commerciales, développement et fidélisation de la clientèle, mise en œuvre et management commercial, adaptation des produits et/ou des services proposés en fonction des besoins du client

Équivalences

Nous contacter pour étudier les éventuelles possibilités d'équivalences.

Passerelles

Nous contacter pour étudier les éventuelles passerelles possibles (en fonction du parcours et du site de formation).

CONTACTS

Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !

Pauline FERRERO · 07 87 73 31 47 · pferrero@ifir.fr



En partenariat avec le GRETA CFA

BTS Conseil & Commercialisation de Solutions Techniques

Spécialité piscine



*RNCP : Répertoire National des Certifications Professionnelles

Niveau BAC+2 (Niveau 5) · Titre inscrit au RNCP* (Code 35801)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

ÉPREUVES	MODE	DUREE	COEFF.
E1 – Culture générale & expression	Ecrit	4h	3
E2 – Langue vivante étrangère E21 – compréhension de l'écrit et expression écrite E22 – production orale en continu et interaction	Ecrit Oral	CCF* CCF*	1.5 1.5
E3 – Culture économique, juridique et managériale	Ecrit	4h	3
E4 – Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales		CCF*	6
E5 – Management de l'activité technico-commerciale	Ecrit	4h	4
E6 – Développement de la clientèle et de la relation client et mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale E6.1 Développement de la clientèle et de la relation client E6.2 Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale		CCF* CCF*	3 3

CCF* : Contrôle en cours de formation

Blocs de compétences

Nous contacter pour plus d'informations sur la possibilité de valider des blocs de compétences