

# 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 2024 – Septembre 2026

### 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

## 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).

## 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](http://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](mailto:referenthandicap@ifir.fr)

## CONTACTS

Contacte ton interlocutrice privilégiée pour un accompagnement plus précis !

Pauline FERRERO · 07 87 73 31 47 · [pferrero@ifir.fr](mailto: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.
<b>E1 – Culture générale &amp; expression</b>	Ecrit	4h	3
<b>E2 – Langue vivante étrangère</b> E21 – compréhension de l'écrit et expression écrite E22 – production orale en continu et interaction	Ecrit Oral	CCF* CCF*	1.5 1.5
<b>E3 – Culture économique, juridique et managériale</b>	Ecrit	4h	3
<b>E4 – Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales</b>		CCF*	6
<b>E5 – Management de l'activité technico-commerciale</b>	Ecrit	4h	4
<b>E6 – Développement de la clientèle et de la relation client et mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale</b> 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