

**BAC
+2**



L'ACCÈS À LA FORMATION

Être titulaire :

■ **Bac technologique STI2D ou STMG**

■ **Bac général**

■ en réorientation après une année dans l'enseignement supérieur

POURSUITES D'ÉTUDES

■ Licence Pro (en 1 an) :

- Commerce et distribution ;
- Commercialisation de produits et services ;
- E-commerce et marketing numérique ;
- Gestion des achats et des approvisionnements ;
- Etc.

■ Diplôme d'ingénieur d'affaires industrielles

NOTA : Pour être apprenti(e), trois conditions doivent être réunies :

- être embauché(e) ;
- avoir entre 16 et 29 ans au début du contrat d'apprentissage ;
- être déclaré(e) apte physiquement au travail à effectuer en entreprise (visite médicale d'embauche).

ALTERNANCE

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES - CCST

Le BTS conseil et commercialisation de solutions techniques forme aux compétences commerciales dans un environnement technique.

Son activité consiste à conseiller et à vendre des solutions techniques, commerciales et financières (produits et services associés) correspondant aux besoins de ses clients. Il prospecte pour développer sa clientèle ou portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité.

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions techniques exerce prioritairement son activité dans une entreprise industrielle, dans une entreprise prestataire de services pour les professionnels ou dans une entreprise de négoce de biens et services. Il peut exercer une activité de commercial sédentaire ou itinérant, en face à face ou à distance.

- Avoir de l'intérêt pour des solutions techniques en relation avec les besoins des clients ;
- Avoir le goût du travail en équipe dans le cadre d'une démarche de projet ;
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie.



PRÉREQUIS :

- S'intéresser aux relations commerciales ;
- S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique, juridique et technique ;
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client ;
- Avoir les capacités d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés ;

LES SECTEURS D'ACTIVITÉ CONCERNÉS :

Tous types d'entreprises.



LE RYTHME DE L'ALTERNANCE

**1 semaine au lycée
et 1 semaine en entreprise**
(hors vacances scolaires)

LES MÉTIERS

- Attaché commerciale
- Chef des ventes
- Conseiller microcrédit
- Responsable d'entreprise
- Responsable du service après-vente
- Technico-commercial