BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Formation initiale

HEA HAUTE ECOLE ARRAS BAUDIMONT

CODE RNCP : 35801
NIVEAU : Titre de niveau 5
CERTIFICATEUR : Ministère de l'enseignement supérieur
DATE DE LA PUBLICATION DE LA FICHE : 01/09/2021
DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT : 31/08/2026
CODE NSF : 200
FORMACODE(S) : 34581
CODE ROME : D1402 - D1707

LIEN FRANCE COMPÉTENCES
https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35801

Informations VAE

PUBLIC

Candidats âgés de 16 à 29 ans révolus.

Sans restriction d'âge dans le cas où le candidat est officiellement reconnu travailleur handicapé ou sportif de haut niveau, ou s'il envisage de créer ou reprendre une entreprise supposant l'obtention du diplôme.

PRÉREQUIS

Préalables nécessaires ou indispensables pour bénéficier de la formation : Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel (niveau 4).

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Modalités d'accès : Selon les modalités définies par PARCOURSUP'. Sur entretien de motivation et dossier.

Délais d'accès : début de la formation septembre

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques.
Ces emplois relèvent de la fonction commerciale-vente essentiellement dans un environnement « B to B ». Sont concernés dans cette fonction les emplois qui nécessitent obligatoirement la mobilisation de compétences techniques et commerciales, c'est-à-dire de savoirs et savoir-faire techniques relatifs aux marchés considérés, ainsi que de savoirs et savoir-faire commerciaux.
Quatre pôles d'activités essentielles caractérisent son métier :
- Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales
- Management de l'activité technico-commerciale
- Développement de clientèle et de la relation client
- Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale.

Aptitudes professionnelles :
- Intérêt pour les technologies industrielles et relations commerciales - Curiosité et intérêt pour le management et l'environnement économique, juridique et technique Aisance en communication et compétences relationnelles - Capacités d'évolution et d'adaptation aux nouvelles technologies (numériques et digitales) - Sens de l'organisation et rigueur - Capacité à travailler en autonomie et en groupe

PERSPECTIVES POST-FORMATION

Le BTS CCST donne accès à de multiples métiers de la fonction commerciale – vente BtoB. En début de carrière :
- technico-commercial / délégué commercial
- attaché commercial
- chargé de clientèle / chargé d'affaires

Après quelques années d'expériences :
- négociateur industriel / responsable commercial
- responsable d'achat / responsable « grands comptes »
- responsable d'agence / chef des ventes

Des poursuites d'études sont possibles
vers une licence pro ou générale (CCSI, CMER, CVM…)

VALEUR AJOUTÉE

- Réseau d'anciens élèves
- Projets pratiques d'entreprise en collaboration avec Auchan, Artis, Lion's Club
- Séminaire de cohésion de groupe et de développement personnel
- Transversalité des projets pédagogiques commerciaux avec les matières d'enseignement général (français, anglais...)

La liste des formateurs de cette formation peut être communiquée sur demande.

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Théorique, pratique, général en situation professionnelle sur le terrain
Lieu de formation : HEA-Baudimont, 28 rue Baudimont à Arras

MODALITÉS D'ÉVALUATION

📝 Contrôles continus (CCF)
📝 Epreuves orales, écrites et de mise en situation professionnelle en fin de seconde année

PROGRAMME

📚Le programme du BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques comporte les matières suivantes :

- Matières générales : 10 heures par semaine
  - Culture Générale
  - Anglais
  - Culture Economique, Juridique et Managériale
- Matières professionnelles : 20 heures par semaine
  - Techniques de communication et de négociation
  - Développement de la relation client
  - Techniques industrielles en rapport avec le choix de la spécialité
  - Ateliers de professionnalisation et actions commerciales

ACCESSIBILITÉ HANDICAP

♿ Accueil et accès des publics en situation de handicap. Locaux : Réglementation ERP – Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.
🛠️ Adaptation pédagogique de la prestation possible en fonction de la situation

ENTREPRISES

🏢 Entreprises industrielles, entreprises prestataires de service ou entreprises de négoce de biens et de services dans tous les domaines : équipements industriels, matériel électrique, énergétique, construction, machines-outils, hygiène sécurité, transport manutention…

NOMBRE DE PARTICIPANTS

👥 Minimum 8 – maximum 28

DURÉE DE LA FORMATION

⏱️ 14 semaines de stage sur deux ans

TARIFS DE LA FORMATION (année 2025-2026)

💶 Arrhes à régler en juillet : 161 euros
Mensualités sur 9 mois : 163 euros
Frais de dossier : 65 euros

(Ces tarifs sont donnés à titre indicatif. Ils n'incluent pas certains frais annexes)

TAUX DE LA DERNIÈRE SESSION DE FORMATION 2024

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels

93 %

Taux de satisfaction

ND

Taux de poursuite d'études

ND

Taux d'insertion professionnelle à 6 mois

ND

Taux d'insertion professionnelle en lien

ND

Fiche mise à jour le 5 janvier 2026.

COORDONNÉES
HEA - BAUDIMONT
28 rue Baudimont – CS 40573 - 62000 ARRAS Cedex
📞 03 21 16 18 00