

**CODE RNCP** : 35801**NIVEAU** : Diplôme de niveau 5**CERTIFICATEUR** : Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche**DATE DE LA PUBLICATION DE LA FICHE** : 22/07/2021**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/>

### 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

Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel de toutes filières, niveau 4.

Accesible via VAE - <http://www.vae.gouv.fr>

### MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Modalités d'accès : Selon les modalités définies par PARCOURSUP'.  
Sur entretien et dossier. Validation de la candidature sous 1 mois sous réserve des accords de prise en charge ou signature du contrat d'apprentissage.

Délais d'accès : « La date de début de la formation pratique chez l'employeur ne peut être postérieure de plus de trois mois au début d'exécution du contrat. »  
(Article L.6222-12 du Code du travail)

### OBJECTIFS PROFESSIONNELS

A l'issue, le/la jeune sera capable de

- Participer en autonomie aux relations commerciales
- Prendre part au management des entreprises et à leur environnement économique, juridique et technique
- Mettre en avant des compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
- Avoir les capacités d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- Conseiller le client et lui apporter des solutions techniques qui répondent à ses besoins
- Travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet
- S'organiser de façon autonome

### PERSPECTIVES POST-FORMATION

Le BTS CCST donne accès à de multiples métiers de la fonction commerciale – vente BtoB.

En début de carrière :

- technico-commercial / technico-commercial sédentaire / 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...) avec le Cnam.

### VALEUR AJOUTÉE

- Accompagnement personnalisé, sécurisation des parcours,
- Participation aux événements du territoire
- Projets pédagogiques
- Voyages d'études
- Réseau d'anciens élèves

### LIEU DE LA FORMATION

Locaux de la Haute Ecole d'Arras (HEA)  
28 rue Baudimont à Arras

### MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Théories – pratiques – mises en situation professionnelle – Interventions de professionnels

Cas pratique – mises en situation – exposés – projets

## MODALITÉS D'ÉVALUATION ET VALIDATION

Epreuves d'examen ponctuelles. Epreuves orales, écrites et de mise en situation professionnelle. Le référentiel de certification du BTS est organisé en unités constituées d'un ensemble, cohérent au regard de la finalité du diplôme, de capacités, savoir-faire, compétences et savoirs. Une unité correspond à un bloc de compétences mentionné au 1° du II de l'article L. 6323-6 du code du travail.

Quelle que soit la forme d'examen choisie, globale ou progressive, les candidats préparant le brevet de technicien supérieur dans le cadre de la formation professionnelle continue ou dans le cadre de la validation des acquis de l'expérience reçoivent, pour les unités du diplôme préparé qui ont fait l'objet, au titre de la session en cours ou dans les cinq années précédentes, d'une note égale ou supérieure à 10 sur 20 ou d'une validation des acquis de l'expérience, y compris si elles ont été obtenues par la voie scolaire ou par la voie de l'apprentissage, une attestation délivrée par le recteur reconnaissant l'acquisition des compétences constitutives de ces unités du diplôme. Validation totale ou partielle par blocs de compétences.

## PROGRAMME

- U1 : Culture générale et expression française
- U2 : Communication écrite en langue vivante étrangère (anglais)
- U3 : Communication orale en langue vivante étrangère
- U4 : Culture économique et juridique et managériale
- U5 : Conception et négociation de solutions technico-commerciales
- U6 : Management de l'activité technico-commerciale
- U7 : Développement de la clientèle et de la relation client
- U8 : Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

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

## EQUIVALENCE ET PASSERELLES

Aucune correspondance – pas d'équivalences ou passerelles voir fiche RNCP « liens avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations »

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

Minimum 8 – maximum 35

## DURÉE DE LA FORMATION

1350 heures en centre (pour un parcours normal) échelonnées sur 24 mois (possibilité d'adaptation de parcours selon la situation)

Début de la formation à compter de septembre

## 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...

## 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

Service handicap du CFA Jean Bosco / UFA Baudimont :  
handicap@cfajeambosco.fr / handicap.cfp@baudimont.com  
Service mobilité du CFA Jean Bosco :  
mobilité@cfajeambosco.fr

## TARIFS DE LA FORMATION

Selon Décret n° 2023-858 du 6 septembre 2023 relatif à la fixation des niveaux de prise en charge des contrats d'apprentissage

Le tarif de la formation est aligné sur le montant de la prise en charge de l'opérateur de compétences concerné. Tarif de la formation : coût parcours OPCO par année de formation : 9033 €. Il peut varier selon la convention collective dont dépend l'employeur de l'apprenti, et selon les besoins particuliers de celui-ci (complément de prise en charge pour les apprentis en situation de handicap).

Zéro reste à charge pour l'entreprise du secteur privé.

Article L.6211-1 : « **La formation est gratuite pour l'apprenti et pour son représentant légal.** »

Les employeurs du secteur public répondent à l'article L.6227-6 du code du travail : « Les personnes morales mentionnées à l'article L.6227-1 prennent en charge les coûts de la formation de leurs apprentis dans les centres de formation d'apprentis qui les accueillent (...) », à l'exception du secteur public territorial qui bénéficie du décret n° 2020-786 du 26 juin 2020 relatif aux modalités de mise en œuvre de la contribution du Centre national de la fonction publique territoriale au financement des frais de formation des apprentis employés par les collectivités territoriales et les établissements publics en relevant.

## Taux de la dernière session de formation 2025

Taux d'obtention des diplômes ou titres professionnels	Taux d'interruption en cours de formation	Taux de poursuite d'études	Taux d'insertion professionnelle à 6 mois *	Taux d'insertion professionnelle en lien avec le métier *
<b>100 %</b>	<b>13 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

Lien Inserjeunes : <https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

\* Source = issue de la consolidation des enquêtes réalisées sur l'action / \* NC Non Connue

## COORDONNÉES

UFA BAUDIMONT

17 rue Saint Maurice – CS 40573 - 62000 ARRAS Cedex  
03 21 16 18 00



## EXPERT MISE EN RELATION SERVICE DÉVELOPPEMENT DU CFA

developpement@cfajeambosco.fr

SERVICE DÉVELOPPEMENT UFA BAUDIMONT

relations-entreprises@baudimont.com

