

BTS CCST Conseil et commercialisation de solutions techniques

12 mois

RNCP35801



Le programme de formation

La formation a pour objectif de faire valider par le candidat les blocs de compétences 1 à 4 du BTS CCST Conseil et commercialisation de solutions techniques (équivalent BAC +2) et les unités de compétences générales, RNCP35801 enregistré le 22/07/2021, délivré par le ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.

Public visé

- Etudiants et apprentis voulant soutenir l'examen après l'obtention du BAC
- Salariés ou demandeurs d'emploi titulaires du BAC voulant progresser vers un BAC + 2

Pré-requis

Obligation de posséder le BAC

Objectifs du programme divisé en 4 blocs de compétences et 3 unités de compétences générales

Blocs de compétences :

1. Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales

- Préparer une négociation technique et commerciale
- Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation
- Gérer le risque affaire et le risque client
- Mettre en œuvre l'entretien de vente technico-commercial
- Assurer le suivi d'une affaire

2. Manager l'activité technico-commerciale

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

3. Développer la clientèle et la relation client

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

4. Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

- Réaliser une veille concurrentielle et sectorielle
- 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

Unités de compétences générales :

1. Unité U1 Culture générale et expression

- Appréhender et réaliser un message écrit
- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations

Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

S'adapter à une situation de communication

Organiser un message oral

2. Unité U3 Développement d'une culture économique, juridique et managériale

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale

Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales

Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique

Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

3. Unité U21 Langue vivante étrangère 1

Compréhension de l'écrit et expression écrite

Compréhension de l'oral, production et interaction orale

Production et interactions

Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 4 volets :

1. 37 parcours de e-learning comprenant au total 1199 vidéos de formation enregistrées par 473 experts différents. Le responsable technique et pédagogique contrôle régulièrement l'avancement des études de l'apprenant sur le tableau de bord de la plateforme e-learning.
2. 37 examens réalisés en ligne à la fin de l'étude de chaque parcours de formation. Les réponses fausses font l'objet de recherches jusqu'à compréhension.
3. Les parcours e-learning FORCES sont complétés par une application en ligne qui permet à l'apprenant de réaliser des exercices, des cas pratiques, des annales. L'application enregistre tous les travaux réalisés par l'apprenant.
Le responsable technique et pédagogique contrôle régulièrement l'avancement des études de l'apprenant sur le tableau de bord de l'application
4. Entretiens individuels en visio avec un responsable technique et pédagogique. Compléments de formation avec Google et ChatGPT

Contenu du programme

Bloc de compétences 1 : Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales

6 parcours de e-learning :

- J'adopte des comportements personnels gagnants – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je développe mes soft skills professionnels – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je conçois et négocie une offre technico-commerciale – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'optimise mes achats et les stocks - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'administre la fonction commerciale - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'analyse la santé financière et les résultats de l'entreprise - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Bloc de compétences 2 : Manager l'activité technico-commerciale

6 parcours de e-learning :

- Je constitue mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je motive mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je recrute, gère, contrôle et motive des commerciaux - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je réalise les missions quotidiennes d'un service RH – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je fais évoluer mes équipes – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Bloc de compétences 3 : Développer la clientèle et la relation client

5 parcours de e-learning :

- Je démarche sur le terrain - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je prospecte sur internet – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je sais vendre – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je deviens un vendeur connecté - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J’augmente les ventes avec le digital - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Bloc de compétences 4 : Mettre en œuvre l’expertise technico-commerciale

6 parcours de e-learning :

- Je réalise mon étude de marché - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J’établis mon business plan – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je me forme à l’utilisation de l’intelligence artificielle – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je gère l’entreprise avec l’intelligence artificielle – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je conçois des formations digitales et les anime en présentiel ou à distance – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je vends des missions de conseil - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Unité U1 Culture générale et expression

4 parcours de e-learning :

- Je me forme à Word 2021 – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J’apprends à utiliser Excel 2021 professionnellement – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je me forme à PowerPoint – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je formalise mon offre et ma communication - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Unité U3 Développement d’une culture économique, juridique et managériale

5 parcours de e-learning :

- J’acquiers les connaissances essentielles pour réussir – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je découvre le fonctionnement des entreprises – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J’analyse la santé financière et les résultats de l’entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J’assimile les bases du droit des affaires – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je recherche et trouve un emploi - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Unité U21 Langue vivante étrangère 1

Au choix 5 parcours de e-learning en Anglais ou Espagnol :

- Anglais des affaires commercial / marketing – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Anglais des affaires comptabilité / finances / gestion – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Anglais des affaires digital / organisation – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Anglais des affaires management / développement d’entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Anglais Ressources humaines – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Ou :

- Espagnol des affaires commercial / marketing – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Espagnol des affaires comptabilité / finances / gestion – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Espagnol des affaires digital / organisation – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Espagnol des affaires management / développement d’entreprise – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Espagnol Ressources humaines – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

La durée moyenne d’un parcours est de 8 à 12 heures, chaque parcours étant composé par 25 à 40 vidéos de formation, accompagnées chacune de 3 à 5 tests de validation de connaissances. Des PDF pédagogiques complètent les parcours.

Modalités d'admission

Admission après entretien

Certification

Blocs 1 à 4 et 3 unités de compétences générales du BTS CCST (BTS complet) délivré à l'issue de la formation, si le candidat réussit les évaluations conformes aux exigences de la Certification.

Les candidats individuels (ou "candidats libres") et les candidats suivant une formation à distance doivent impérativement s'inscrire à l'examen via CYCLADES : <https://candidat.examens-concours.gouv.fr/cyccandidat/portal/accueil>

(Attention : l'inscription au centre de formation à distance est totalement distincte de l'inscription à l'examen).

Bien vous inscrire en candidat libre pour ne pas avoir à faire de stage.

Equivalences, passerelles, suite de parcours et débouchés : voir le détail de cette formation sur

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35801/> et sur

<https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/post-bac/bts-conseil-et-commercialisation-de-solutions-techniques>

TEMPS PROGRAMME DE FORMATION

Heures de e-learning : 347 H

Heures de tests de connaissances : 37 H

Temps d'accompagnement par un responsable technique et pédagogique : 37 H

Exercices, cas pratiques et annales réalisés en ligne avec l'application en ligne : 220 H

Temps total de formation : 641H

DUREE DU PROGRAMME DE FORMATION : 12 mois

Forces recommande de se former de manière régulière environ 10 heures par semaine soit 1 heure ½ à 2 heures par jour suivant le rythme adopté. Chaque vidéo de formation dure de 8 à 12 minutes, elle est suivie de 3 à 5 tests de validation de connaissances. Vous pouvez donc étudier de 6 à 8 vidéos de formation par jour. N'hésitez pas à revoir une vidéo de formation si vous ne l'avez pas comprise.

Vous pouvez l'étudier autant de fois que nécessaire.

Prenez des notes au fur et à mesure de vos études.

A la fin d'un parcours de formation, vous devez soutenir un examen en ligne. Il vous est ouvert quand vous avez étudié toutes les vidéos du parcours. Les réponses justes sont notées 1, celles fausses 0.

Vous devez comprendre pourquoi vous avez répondu faux. Revoyez vos notes ou la vidéo.

Recherchez sur internet. Questionnez par mail votre responsable technique et pédagogique.

Pour l'étude des e-books qui complètent les parcours de formation en vidéo, en moyenne 40 heures d'études sont nécessaires. Chaque e-book fait l'objet d'un test de validation de connaissances.

PRIX DU PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : [Demander les conditions de partenariat – commercial@forces.fr](mailto:commercial@forces.fr)

Particulier ou entreprise : [Demander un devis](#)

3 950 euros nets de tva, examen en sus

Raisons de choisir FORCES :

Pédagogie innovante : e-learning ; e-books ; experts variés ; tests ; visios

Suivi pédagogique et technique par consultant confirmé

84% de réussite aux examens d'Etat

Notation 4,82/5 sur le CPF

L'équipe pédagogique de FORCES peut être contactée sur pedagogie@laformationpourtous.com (réponse dans les 24 heures ouvrables) et les lundi, mardi, jeudi et vendredi au 06.82.93.35.08 et les mercredi et samedi au 06.82.93.35.07.

Les vidéos de formation sont consultables par les personnes porteuses de handicap physique de leur domicile, sur leur ordinateur, tablette ou portable. Les personnes souffrant de handicap visuel ou auditif peuvent avoir des difficultés à voir ou à entendre les vidéos.

Dans ce cas, elles peuvent consulter :

- l'AGEFIPH : www.agefiph.fr – 0 800 11 10 09 – et la page de son site web spécialement dédiée à la formation : <https://www.agefiph.fr/ressources-handicap-formation>
- le site service-public.fr pour connaître leurs droits : <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits>

WWW.FORCES-LMS.COM

Email : commercial@forces.fr