



BTS CCST Conseil et commercialisation de solutions techniques

Bloc de compétences 3 Développer la clientèle et la relation client

RNCP35801 BC03

Le programme de formation

La formation a pour objectif de faire valider par le candidat le bloc de compétences 3 du BTS CCST Conseil et commercialisation de solutions techniques (équivalent BAC +2), 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

- 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 évènementielles
- Créer et développer une relation client durable

Modalités pédagogiques

Formation personnalisée réalisée entièrement à distance comprenant 4 volets :

1. 4 parcours de e-learning comprenant au total 126 vidéos de formation enregistrées par 71 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. 4 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 des livres électroniques qui permettent à l'apprenant de réaliser des exercices, des cas pratiques, des annales.
4. Entretiens individuels en visio avec un responsable technique et pédagogique. Compléments de formation avec Google et ChatGPT.

Contenu du programme

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

4 parcours de e-learning :

- Je démarche sur le terrain - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je prospector sur internet – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- Je sais vendre – [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)
- J'augmente les ventes avec le digital - [Télécharger le parcours \(PDF\)](#)

Livre [Action commerciale](#) aux éditions Ellipses, de Matthieu Bruckert

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

Bloc 3 du BTS CCST, 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).

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 : 45 H

Heures de tests de connaissances : 5 H

Temps d'accompagnement par un responsable technique et pédagogique : 4 H

Etude du livre numérique : 40 H

Temps total de formation : 94 H

DUREE DU PROGRAMME DE FORMATION : 3 mois

Forces recommande de se former quotidiennement de manière régulière. Le temps de formation hebdomadaire est fixé entre l'apprenant et le responsable pédagogique en fonction de la date d'entrée en formation et la date d'examen.

Chaque vidéo de formation dure de 8 à 12 minutes, elle est suivie de 3 à 5 tests de validation de connaissances. 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 ou Chatgpt.

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](#)

990 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