

MATIERES ET HORAIRES HEBDOMADAIRES

	Première année Horaire hebdomadaire	Seconde année Horaire hebdomadaire
Culture générale et expression	2 h	2 h
Langue vivante étrangère	3 h	3 h
Culture économique, juridique et managériale	4 h	4 h
Conception et négociation de solutions technico-commerciales (bloc 1)	4 h	4 h
Management de l'activité technico-commerciales (bloc 2)	4 h	4 h
Développement de clientèle et de la relation client (bloc 3)	5 h	4 h
Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciales (bloc 4)	9 h	6 h
Total	31 h	27 h
Travail en autonomie (salle informatique)	2 h	2 h
Enseignements facultatifs :		
Langue vivante	2 h	2 h
Module d'approfondissement	2 h	2 h



UN STATUT ETUDIANT

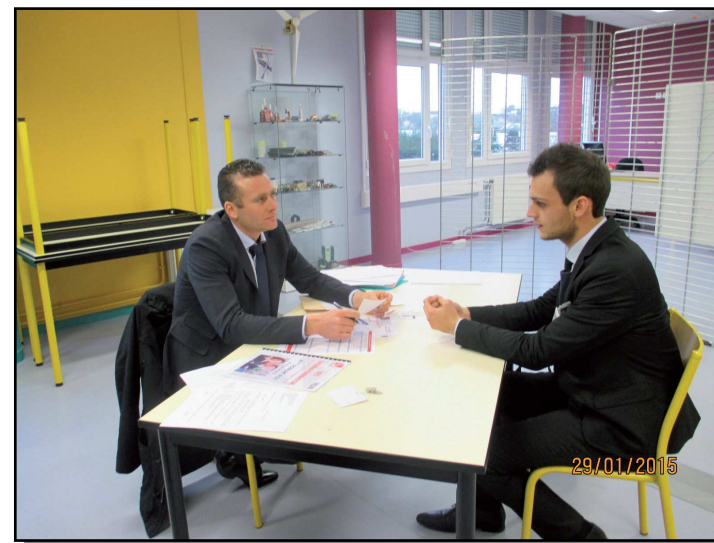
- Carte d'étudiant
- Inscription à la sécurité sociale étudiante (*pour plus de détails <http://www.ameli.fr/assures/droits-et-demarches/par-situation-professionnelle/vous-faitesdes-etudes/vous-etes-etudiant/votre-protection-sociale.php>*)
- Possibilité de bourses : <http://www.unicaen.fr/crous/bourse.html>
- Services municipaux et associations destinés aux étudiants : plus de détails sur le site municipal : <http://www.saint-lo.fr/Education-jeunesse/Vie-etudiante>

DANS UN CADRE DE LYCEE

- Acceptation du règlement et des règles de fonctionnement du lycée
- Frais de scolarité d'établissement scolaire public
- Une structure-classe (24 par promotion)

BTS CCST

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques



Lycée Polyvalent Saint-Lô

CURIE-COROT

Pour entreprendre, pour réussir

BTS CCST

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

1 Avez-vous le profil ?

Ou bien vous avez déjà une culture technologique industrielle et vous voulez valoriser cette culture dans sa dimension commerciale.

Ou bien vous avez une culture technologique tertiaire et commerciale et vous voulez vous spécialiser dans le domaine industriel.

Dans les deux cas, vous avez le goût des contacts et un réel dynamisme.

Notre **BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques** qui accorde une grande place aux activités professionnelles est fait pour **vous**.

2 - Je viens de ...

- Baccalauréat technologique industriel ou tertiaire STMG...
- Bac-pro industriels ou tertiaires
- Baccalauréat séries S
- Autres parcours post-bac ...

3 - Et que fait-on ?

- Complémentarité formation théorique et pratique
- Formation commerciale (négociation, mercatique, management ...)
- Formation à la culture technologique (découverte des fournitures industrielles en mécanique, électrotechnique, énergies renouvelables ...)
- 14 semaines de stage sur deux ans



6 - Pour quels métiers ?

- Chargé de clientèle
- Négociateur industriel
- Responsable commercial
- Responsable d'agence
- Chef des ventes

5 - Et après ?

- Diplômes d'ingénieur
- Ecoles de commerce
- Licences professionnelles
- Vie professionnelle

4 - Concrètement ...?

- Découvrir la dimension stratégique du Conseiller (négociateur et conseiller technique auprès des clients de l'industrie)
- Découvrir les différents processus de la vente de fournitures (prospection des clients et fournisseurs, participation à la réflexion stratégique de l'entreprise, analyse des besoins et conseil des clients)
- Le stage est l'objet d'un projet grâce à un partenariat avec des entreprises de la région qui choisissent leur stagiaire lors d'un rendez-vous professionnel