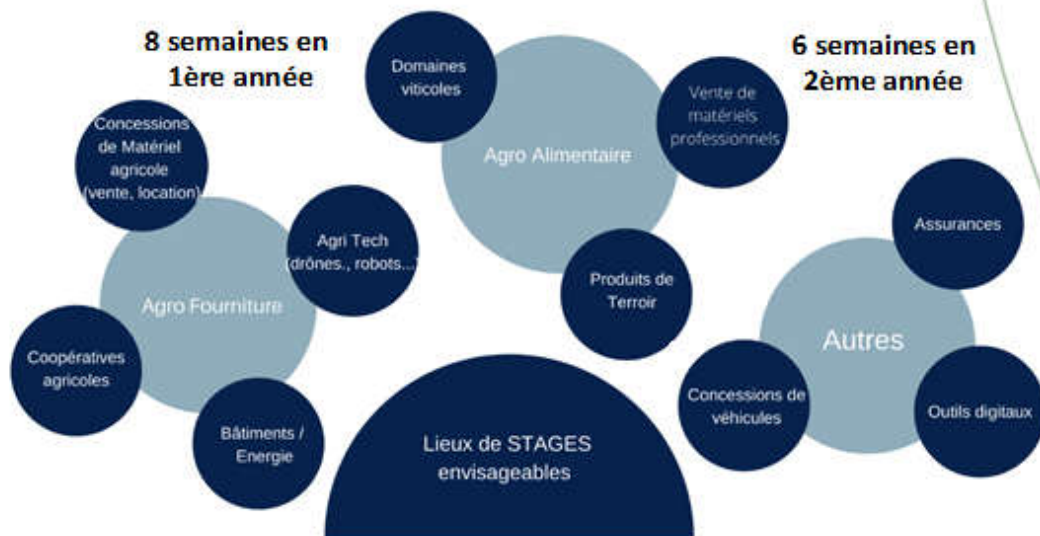


Stages en milieu professionnel : 14 semaines
(une entreprise du domaine agricole n'est pas obligatoire)



Brevet de Technicien Supérieur

Le BTS Technico-commercial (TC) devient:



Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)



Lycée Professionnel Agricole
Valentées

32300 MIRANDE

Tel : 05 62 66 52 39
lpa.mirande@educagri.fr



Lycée Polyvalent Alain-Fournier
Avenue Laplagne

32300 MIRANDE

Tel : 05 62 66 60 08
0320023b@ac-toulouse.fr

Une formation dispensée conjointement par les
2 lycées professionnels de Mirande,
une formation sur mesure !

Une
connaissance
technique
des produits

Le métier préparé

Sédentaire ou itinérant, le titulaire du BTS Conseil et

Commercialisation de Solutions Techniques conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques.

Ce qui le distingue du « simple » commercial ? Une expertise et une connaissance technique des produits !

Ses missions

- Vente de solutions technico - commerciales
- Développement de clientèles
- Gestion de l'information technique et commerciale
- Mise en œuvre de la politique commerciale
- Conseil technique
- Prospection
- Identification et analyse des besoins du client

Débouchés

- Technico-commercial
- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Commercial

Ses aptitudes

- Dynamisme, disponibilité
- Capacité d'écoute et qualités de communication
- Ouverture d'esprit
- Rigueur et méthode
- Esprit d'équipe



Après quelques années d'expérience, possibilité de devenir chef de vente, responsable commercial, négociateur industriel, chef de secteur...

Poursuites d'études

Licences professionnelles jusqu'au Master.

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Formation Initiale scolaire en 2 ans

Admission

Être titulaire d'un baccalauréat professionnel, technologique ou général.

Enseignements

- Professionnels

- **Bloc 1** : Conception et négociation de solutions technico-commerciales
- **Bloc 2** : Management de l'activité technico-commerciale
- **Bloc 3** : Développement de clientèle et de la relation client
- **Bloc 4** : Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

- Enseignement général

- Culture générale et expression
- Langues Vivantes étrangères : Anglais, Espagnol
- Culture économique, juridique et managériale

Examen Contrôle en cours de formation et épreuves terminales

Informations pratiques - Internat et demi-pension
- Scolarité gratuite

