



# BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

**CODE RNCP**      **FORMACODE**  
35801              34581

## TYPE D'ACTION

Alternance / apprentissage

## DOMAINE D'ACTIVITÉ

Commerce, marketing, finance »  
Commerce

## DATES PRÉVISIONNELLES ET DÉLAIS D'ACCÈS

- 01/09/2026 au 30/06/2028

Dates d'inscription :

01/03/2026 au 31/08/2026

Lieu:

CFAPAG

## LIEU(X)

LPO CHEVALIER DE SAINT-  
GEORGES, 97139 Les Abymes

Mail : [ce.9711046k@ac-guadeloupe.fr](mailto:ce.9711046k@ac-guadeloupe.fr)

Tél : 05 90 82 06 02

## DURÉE TOTALE DE LA FORMATION

Parcours en 1 ou 2 ans selon profil

Heures en centre

1 350 heures soit 675 heures par an

Heures en entreprise

35 heures par semaine

## PUBLIC CIBLE

Jeune 16-29 ans

- Publics spécifiques : [Contrat d'apprentissage \(travail-emploi.gouv.fr\)](#)

## MODALITÉS D'ACCÈS

- [Candidature sur Parcoursup](#)
- Dossier de candidature à déposer sur le site internet du CFAPAG : <https://cfapag.net>



Accès tout au long de l'année sous réserve de places vacantes

## Répertoire national des certifications professionnelles

[BTS - Conseil et commercialisation de solutions techniques](#)

## OBJECTIF(S)

Le•la technico-commercial•e a une **double compétence à la fois technique et commerciale** pour vendre des produits ou services complexes nécessitant une négociation sur le produit ou service en lui-même ainsi que sur son prix. Sédentaire ou itinérant, le technico-commercial est un vendeur conseiller technique qui va adapter son offre et proposer des solutions techniques correspondant aux besoins de son client.

Le BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques) forme des commerciaux à compétences techniques.

## PRÉ-REQUIS

Niveau 4 - Equivalent BAC

- Etre titulaire d'une certification Niveau 4 : bac STI2D, bac STMG, bac pro.

## CONTENU DE LA FORMATION

### Domaine général

- Culture générale et expression / Anglais
- Environnement économique et juridique

### Domaine professionnel

- Négocier et vendre une solution technico-commerciale
- Gérer et développer la relation client
- Gérer les informations techniques et commerciales
- Manager l'activité technico-commerciale

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Atelier pratique

Mise en situation réelle de travail

Mise en situation simulée

Travail en autonomie

## NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 - Equivalent BAC + 2

## CERTIFICATION VISÉE

Diplôme Education Nationale

Le diplôme visé est le BTS «Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques»

## TARIF

Prise en charge totale par l'OPCO et l'employeur

## FINANCEMENT

OPCO

Cofinancement : Employeur

## CONTACTS

**M. BASTARAUD**

Coordinateur pédagogique

coordo@cfapag.net

06 90 63 76 85

**Mme BAMBE**

Assistante de coordination

fbambe@cfapag.net

**Mme KANCEL**

Référente Handicap

mkancel@cfapag.net

**Mme LUIT**

Assistante administrative et pédagogique

sluit@cfapag.net

05 90 20 26 27

Du lundi au vendredi

De 8h à 16h

## RESTAURATION

Salle de restauration interne disponible.

De nombreux restaurants à proximité

## TRANSPORT

Zone desservie par transport collectif

## ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

[Données nationales Inserjeunes](#)

## DÉBOUCHÉS

Le diplômé peut exercer son activité dans une entreprise industrielle, chez un prestataire de services ou dans une entreprise commerciale. Il peut travailler dans les domaines suivants : produits d'aménagement et de finition ; matériel électrique ; fournitures et équipement pour les solutions énergétiques ; matériel d'emballage ; textiles techniques ...

**Poursuite d'études :** Avec un très bon dossier, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial ou technico-commercial, en licence LMD (L3 économie-gestion), en école supérieure de commerce et de gestion ou en école d'ingénieur.

[Lien vers la Fiche ONISEP](#)

[Données nationales Inserjeunes](#)

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Contrôle en cours de formation

Evaluation en cours de formation

Session d'examen

## Blocs de compétences :

- RNCP35801BC01 - Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales
- RNCP35801BC02 - Manager l'activité technico-commerciale
- RNCP35801BC03 - Développer la clientèle et la relation client
- RNCP35801BC04 - Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

*En fonction des certifications déjà obtenues, des dispenses d'épreuves ou blocs de compétences peuvent être accordées à l'apprenant(e).*

## MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie de l'alternance
- Accompagnement individuel et collectif
- Mise en situation professionnelle sur plateau technique en individuel, en sous-groupes et restitution
- Mise en situation professionnelle en entreprise
- Articulation des activités en centre et en entreprise sur la base du livret de suivi de l'apprenti
- Entretiens périodiques et bilans d'étapes.

[Postuler sur Parcoursup](#)



Nouvelle action

-