



CAMPUS DES MÉTIERS  
SAINTE CROIX - SAINT EUVERTE  
ORLÉANS

## COMMERCE TOURISME

### INITIAL



Internat garçon  
(site du Campus des  
métiers) Internat fille  
(site du Lycée Général  
et Technologique)



Restauration  
sur place



#### PRÉ-REQUIS

Niveau 4 validé  
bac général, bac  
technologique  
STI2D, STMG, bac  
professionnel



#### CERTIFICATION

Niveau 5 - Bac +2  
Brevet de Technicien  
Supérieur délivré par  
l'Education Nationale  
qui s'inscrit dans le  
cadre Européen des  
diplômes LMD  
120 crédits ECTS



#### STATISTIQUE

**Taux de satisfaction**  
67 % (source enquête  
automne 2020)



Gare SNCF :  
15 minutes à pied  
Lignes de bus :  
3 et 4

SUIVEZ-NOUS !



## BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)

Code RNCP :  
35801



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

Former des professionnels capables de :

- **Concevoir** et **commercialiser** des solutions techniques, commerciales et financières
- **Manager l'activité** technico-commerciale (organisation des missions, formation, constitution d'équipe, animation...).
- **Développer** et **fidéliser** la clientèle
- Développer une **relation client** efficace
- Mettre l'**expertise technico-commerciale** en œuvre
- **Mesurer les performances** à travers la mise en œuvre et l'utilisation d'indicateurs qualitatifs et quantitatifs.
- Faire une **veille** permanente des **stratégies techniques et commerciales**

### NOTRE PROJET : OSEZ L'EXCELLENCE

- ✓ Accompagnement personnalisé tout au long du parcours de formation
- ✓ Une préparation au TOEIC

**1<sup>ÈRE</sup>  
ANNÉE**      **2<sup>ÈME</sup>  
ANNÉE**

## ENSEIGNEMENTS

### GÉNÉRAL

- | 1 <sup>ÈRE</sup> ANNÉE     | 2 <sup>ÈME</sup> ANNÉE     | ENSEIGNEMENTS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------------------|----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2h<br>3h                   | 2h<br>3h                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Culture générale et expression</li> <li>• Langue Vivante étrangère</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 4h<br>4h<br>4h<br>5h<br>9h | 4h<br>4h<br>4h<br>4h<br>6h | <h3>PROFESSIONNEL</h3> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Culture économique juridique managériale</li> <li>• Conception et négociation de solutions technico-commerciales</li> <li>• Management de l'activité technico-commerciale</li> <li>• Développement de la clientèle et de la relation client</li> <li>• Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale</li> </ul> |

### PROFESSIONNEL



**ENSEIGNEMENTS FACULTATIFS** : travaux autonomes 2 heures hebdomadaires / année ; Langue vivante étrangère 2 ou module d'approfondissement 2 heures hebdomadaires / année

## PÉRIODES EN ENTREPRISE ET PROJET INDUSTRIEL

- ✓ **14 à 16 semaines de stage obligatoire** réparties sur les 2 années de formation, avec une durée minimale de 4 semaines consécutives durant la première année.
- ✓ Le candidat doit réaliser ses stages dans la même entreprise pour une réelle intégration dans le milieu professionnel

## MÉTIERS VISÉS

Technico-commercial ; Attaché commercial / technico-commercial ; Commercial sédentaire / itinérant ; Vendeur négociateur ; Conseiller commercial ou technico-commercial

## MODALITÉS D'INSCRIPTION

Enregistrez-vous sur **parcoursup.fr** pour saisir vos vœux.

L'**acceptation ou le refus** sera notifié en lien avec la procédure Parcoursup.

## POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- Licence professionnelle commerce, commercialisation de biens et services ou ciblé sur un type de produits
- Diplôme de chargé d'affaires technico-commercial
- Bachelor

# CONTACTEZ-NOUS !

**Département d'enseignement  
supérieur**  
Sainte Croix - Saint Euverte  
www.scse.fr

28 rue de l'Etelon  
45000 ORLÉANS  
02.38.52.27.00  
sup@scse.fr

