BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques (CCST)

Mis à jour le 1 juillet 2026

Conditions d'entrée et prérequis

Apprentissage : être titulaire d'un Baccalauréat (général, technologique, ou professionnel) ou être titulaire d'un titre ou autre diplôme de niveau 4

Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

Public visé

Jeunes de 16 à 29 ans

Rythme

Alternance

Durée en centre

1350 heures

Validation

- **Brevet de Technicien Supérieur Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (BTS CCST)**
  Diplôme du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche de Niveau 5
  RNCP41757

Modalités d'évaluation

Contrôles en cours de formation et épreuves ponctuelles selon les unités certificatives

Possibilité de validation par blocs de compétences

Non

Objectifs professionnels

Ce BTS forme des commerciaux/commerciales à compétence technique (savoir-faire et connaissance des processus de fabrication). 5 fonctions essentielles caractérisent leur activité : la conception et commercialisation de solutions technico-commerciales, le développement de clientèle et de la relation client, la gestion de l'information technique et commerciale, le management commercial, la mise en oeuvre de la politique / de l'expertise technico-commerciale.

Contenu

- **Enseignement général** : culture et communication, langues vivantes.
- **Enseignement technique** : outils de communication technique, technologies et exigences des solutions techniques, industrialisation des produits, organisation et suivi de projets industriels.
- **Enseignement commercial** : culture économique, juridique et managériale, management de l'activité technico-commerciale, développement de la clientèle, conception et négociation de solutions technico-commerciales, gestion de projet.

Modalités pédagogiques

- Formation basée sur la pédagogie d'alternance : périodes de formation en centre et périodes de formation en entreprise dont les objectifs ont été définis en début de formation.
- Cours, travaux dirigés, travaux pratiques, suivi individualisé.
- Rythme : 40% en centre / 60% en entreprise.
- Pas de formation à distance, la formation est dispensée entièrement en présentiel

Profil des intervenants

- Equipe pluridisciplinaire expérimentée, personnel de l'éducation nationale connaissant parfaitement les objectifs du diplôme proposé.
- Référent, expert en apprentissage, en charge de votre parcours en centre et de votre suivi pour les périodes en entreprise.

Les plus

Taux de satisfaction
100%

Réussite aux examens
100%

Insertion professionnelle
17% (dont 100% dans le domaine de formation)
83% en poursuite d'études

Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

Durée

BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques (CCST)

Entrée-sortie permanente

Oui

Codes réglementaires

- Code RNCP : 41757
- Formacode : 34581
- Code NSF : 200
- Code ROME : D1402, D1407

Durée du contrat : 2 ans

Délais et modalités d'accès

- Délais : Entrée en formation en septembre, les entrées hors période sont possibles et étudiées au cas par cas afin de pouvoir respecter les conditions réglementaires et celles du référentiel de l'examen.
- Modalités :
  - L'inscription définitive est conditionnée par la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise dont le secteur d'activité correspond au métier visé.
  - Job Dating / Commission de recrutement

Restauration et hébergement possible

Financements possibles

Apprentissage : Formation gratuite pour l'apprenti – Prise en charge par l'OPCO
Si vous êtes employeur, rapprochez-vous du GRETA-CFA pour plus d'informations

Poursuite de parcours

- D1407 : Relation technico-commerciale
- Licences et écoles d'ingénieurs
- Le titulaire du BTS CCST a pour vocation première une insertion en entreprise. Les postes qui lui sont offerts sont des postes à responsabilité qui varient selon le secteur et l'activité de l'entreprise : chargé de clientèle, responsable « grands comptes », chargé d'affaires, responsable d'agence, négociateur industriel, acheteur, responsable de commercial, chef des ventes, responsable des achats…

Référent handicap

Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Réseau

- GRETA-CFA Lorraine Centre
- 29 rue des Jardiniers
  54000 NANCY
- greta-lorraine-centre@ac-nancy-metz.fr
- 03 83 30 87 00