

## ORGANISATION DE LA FORMATION

### Horaires hebdomadaires de la voie scolaire

	1ère année	2ème année
<b>Enseignement général</b>	5 h	5 h
<b>Enseignement professionnel</b>	26 h	22 h
Eco Droit Management Communication négociation Management commercial Développement commercial Expertise technique	4h 4h 4h 5h 9h	4h 4h 4h 4h 6h
<b>Stage</b>	8 semaines	8 semaines

### Hébergement

Le lycée Jean-Mermoz possède un centre d'hébergement mixte.

#### Conditions d'hébergement

L'internat est ouvert du dimanche soir 20h au vendredi matin.

Le centre d'hébergement dispose par ailleurs d'une cafétéria, d'une salle de télévision, d'une salle de billard ainsi que de lieux de détente et de travail.

Les chambres sont récentes et disposent d'un accès Wifi.

### Organisation de la voie par l'apprentissage

Cette formation est également proposée par la voie de l'apprentissage à l'UFA du lycée Jean-Mermoz.

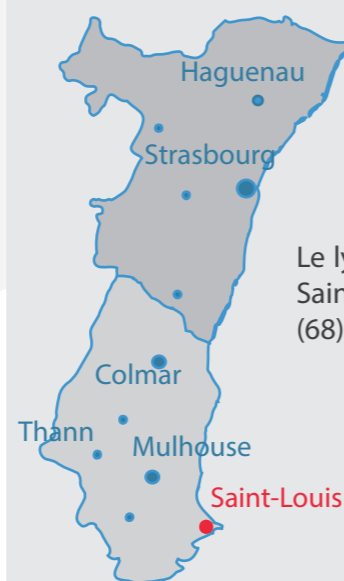
#### Recrutement

Les élèves qui recherchent une place d'apprentissage sont invités à déposer un dossier de candidature via ParcoursSup.

#### Enseignement

Chaque semaine d'enseignement à l'UFA comptabilise 21h de cours, le complément du temps de travail est réalisé en entreprise.

### Localisation



Le lycée Jean-Mermoz se situe à Saint-Louis dans le Haut Rhin (68).

# BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

## VOIE SCOLAIRE ET APPRENTISSAGE

### Contact

✉ Lycée Jean-Mermoz  
53 rue du docteur Hurst  
68300 Saint-Louis

☎ Lycée 03.89.70.22.70  
UFA 03.89.70.22.71

#### Voie Scolaire

Directrice Déléguée à la Formation Professionnelle et Technologique  
Sophie ANSELM [sophie.anselm@ac-strasbourg.fr](mailto:sophie.anselm@ac-strasbourg.fr)  
Coordinatrice BTS CCST  
Anne ALBINI [anne.albini@ac-strasbourg.fr](mailto:anne.albini@ac-strasbourg.fr)

#### Apprentissage

Chargée de développement de l'apprentissage  
Victoria VIEGAS [victoria.viegas@cfa-academique.fr](mailto:victoria.viegas@cfa-academique.fr)



# LE TECHNICO- COMMERCIAL

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. Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, il est capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques.

Au sein d'une équipe commerciale,

- Il prospecte pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité.

- Il identifie et analyse les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes.

- Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation.



## Le profil

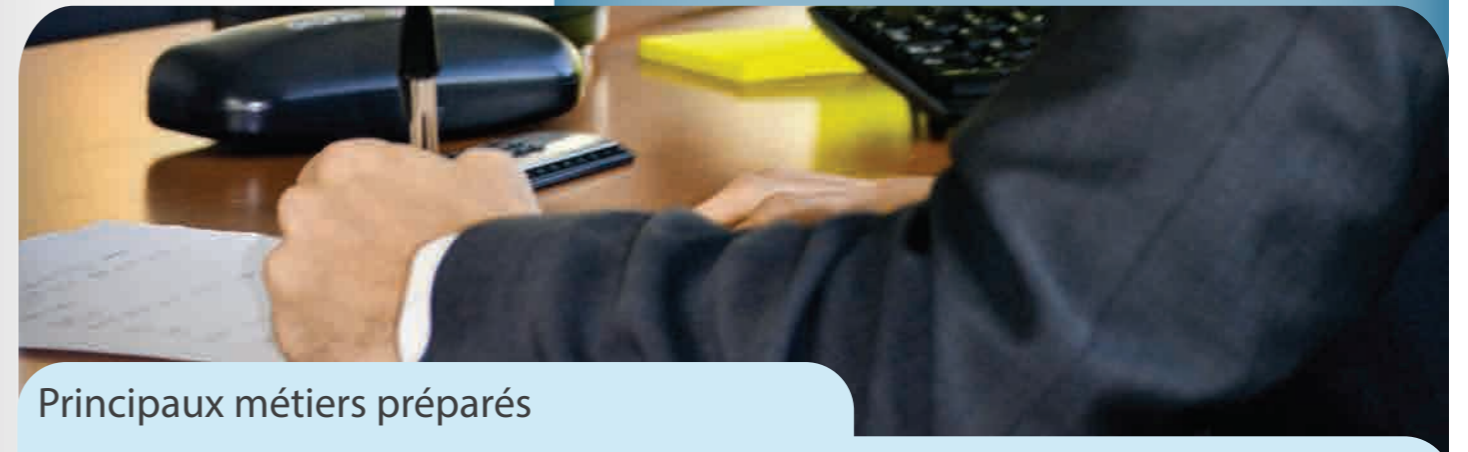
Pour remplir les missions qui lui sont confiées, le technico-commercial fait preuve:

- de qualités de **communication** à l'oral et à l'écrit,
- de **dynamisme** et de **disponibilité**,
- de capacité d'**écoute**,
- d'esprit d'**initiative**.

## Accès à la formation

La candidature à cette formation s'effectue via l'application nationale **ParcourSup**. Les candidats doivent être titulaires d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel.

## PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES



### Principaux métiers préparés

- |                                  |                                    |
|----------------------------------|------------------------------------|
| En début de carrière             | Après quelques années d'expérience |
| ● Technico-commercial sédentaire | ● Chef des ventes                  |
| ● Technico-commercial itinérant  | ● Responsable commercial           |
| ● Vendeur comptoir               | ● Responsable d'un point de vente  |
| ● Attaché commercial             | ● Responsable "grands comptes"     |

## LES ATOUTS A SAINT-LOUIS

Mixage des publics scolaires et apprentis

## POURSUITE D'ETUDES

Et après...

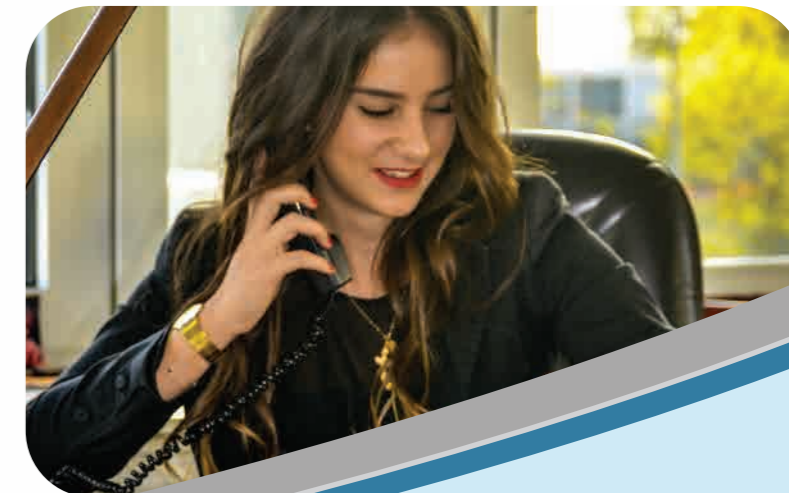
Le BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques a pour objectif une insertion professionnelle mais avec un bon dossier, une poursuite d'études est envisageable en :

**Ecoles de commerce**

**Licences professionnelles** avec différentes spécialités

**Formation de type CNAM**

(Conservatoire National des Arts et Métiers)



BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

...UNE FORMATION

Une double compétence technique et commerciale...