



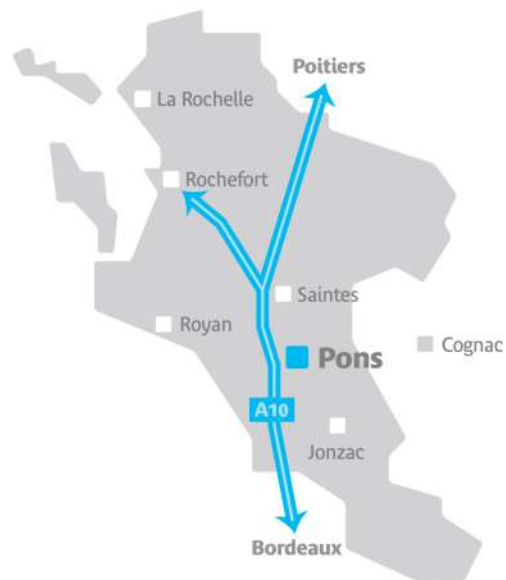
## La vie au lycée



crédit images : Aghora



## Plan d'accès



# BTS

## Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Environnement technique du bâtiment

### Débouchés :

- > Licence professionnelle
- > Chargé de clientèle
- > Négociateur
- > Acheteur

- 1 Salle de spectacle
- 2 Maison des lycéens
- 3 Restaurant scolaire
- 4 Salle informatique
- 5 Médiathèque
- 6 Internat

9 rue des cordeliers - BP 40060 - 17800 PONS  
 Tél. 05 46 91 86 00 Fax 05 46 96 18 94  
 Courriel : ce.0170020e@ac-poitiers.fr



[www.lycee-pons.org](http://www.lycee-pons.org)



[www.lycee-pons.org](http://www.lycee-pons.org)

# BTS Conseil et Commercialisation de solutions techniques

► Environnement technique du bâtiment



## Le métier :

Le technico-commercial possède une double compétence technique et commerciale. Dans l'entreprise, son rôle commercial consiste à fidéliser et à dynamiser son portefeuille clients et à en prospecter de nouveaux

## ► Les missions :

Le titulaire du BTS Conseil et Commercialisation en Solutions Techniques a pour fonction principale le conseil de la clientèle et la vente de biens dans les secteurs suivants :

- l'aménagement intérieur (cuisine, salle de bains, décoration..)
- La menuiserie intérieure et extérieure
- La production d'électricité domestique (chauffage, climatisation, sécurité ...)



## ► Qualités :



Anticipation, capacité d'écoute, disponibilité, dynamisme, esprit d'équipe, persévérance, qualité de communication, rigueur, méthode et votre capacité relationnelle nous intéressent.

## ► La formation :

Le BTS CCST est particulièrement axé sur la professionnalisation de la formation

Pour cela, l'étudiant sera 14 semaines en entreprise afin de réaliser un projet technico commercial

## ► Grille horaire élèves :

Matières	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année
Culture générale et expression	2	2
Langue vivante 1	3	3
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Conception et négociation de solutions technico-commerciales	4	4
Management de l'activité technico-commerciale	4	4
Développement de clientèles et de la relation client	5	4
Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale	9	6
<b>Total hebdomadaire</b>	<b>31</b>	<b>27</b>

## ► Admission et débouchés :

Les entreprises susceptibles d'accueillir un titulaire du BTS C.C.S.T spécialité équipement technique du bâtiment sont nombreuses :

- électricité et domotique
- grossiste en décoration intérieure
- Cuisiniste
- Négoce de menuiserie
- Grossiste en bricolage

