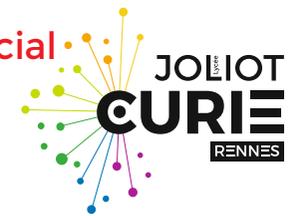


OBJECTIF

Brevet de technicien supérieur

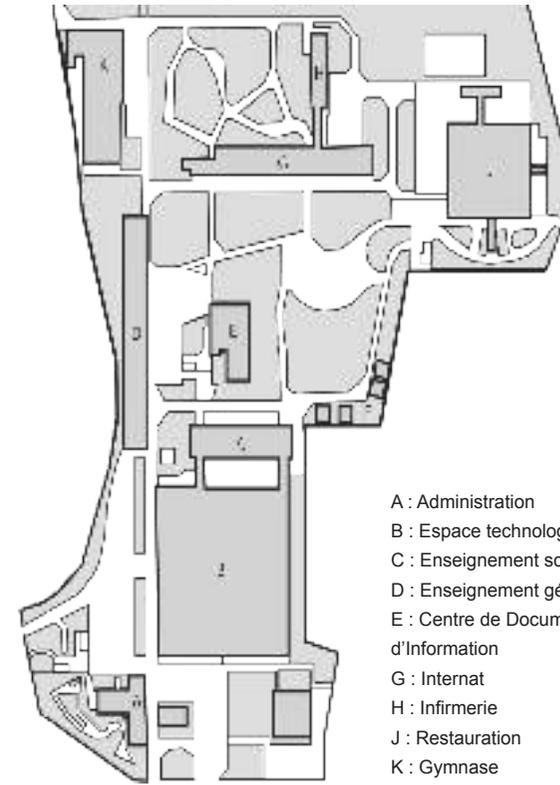
BTS CCST
Conseil et Commercialisation
de Solutions Techniques

Remplace le BTS
Technico-Commercial
à la rentrée 2021



Campus de 12 Ha.

CDI, terrain de sport, salle de sport (escalade, musculation, badminton, basket).



- A : Administration
- B : Espace technologique
- C : Enseignement scientifique
- D : Enseignement général
- E : Centre de Documentation et d'Information
- G : Internat
- H : Infirmerie
- J : Restauration
- K : Gymnase

- . 25 minutes en bus de la gare
- . Desservi par métro
- . 5 minutes de la rocade Nord-Est
- . 10 mn à pied : piscine, patinoire
- . 2 mn à pied du parc des Gayeulles

INSCRIPTION SUR

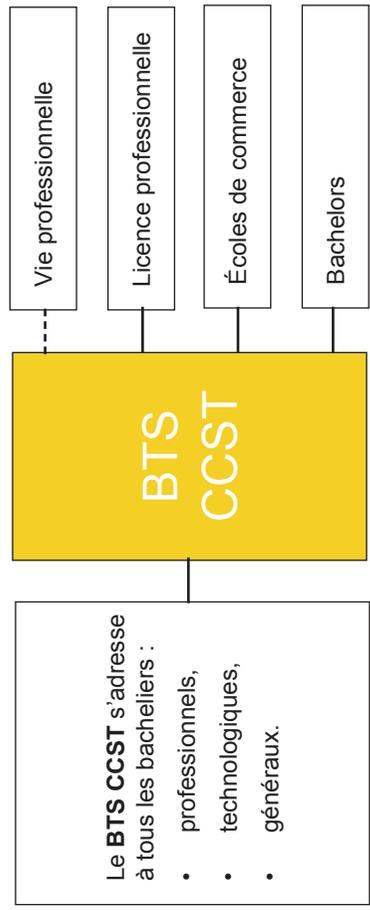
<http://www.parcoursup.fr/>

Lycée JOLIOT-CURIE
144 Bd de Vitré, BP 80314
35 703 RENNES Cedex 7
Tél. 02 99 28 81 00
www.lycee-joliot-curie-rennes.fr

NE PAS JETER SUR LA VOIE PUBLIQUE



De très nombreuses poursuites d'études dans des domaines variés : management d'équipe, communication et marketing digital, gestion d'un centre de profit, expertise technico-commerciale...



Les métiers en **première insertion professionnelle** : ATC (Attaché Technico-Commercial), TCA (Technico-Commercial en Agence), conseiller de clientèle...
Les **évolutions professionnelles** possibles : responsable d'agence, responsable prescripteurs, chef des ventes, acheteur, responsable pôle expert...

L'étudiant-e technico-commercial-e propose des solutions adaptées à une **clientèle professionnelle (B to B)**.

14 à 16 semaines de stage, réparties sur les 2 années pour mettre en application les acquis et intégrer les méthodes et contraintes de l'environnement professionnel.

Les + de la formation à JOLIOT-CURIE :

- des espaces de formation dédiés,
- des équipements technologiques,
- un réseau d'entreprises partenaires,
- l'organisation de visites d'entreprises et de salons, de conférences, de job-dating, de voyages...

Autonomie, rigueur, dynamisme, capacité d'écoute, sens de la communication, ouverture d'esprit, curiosité, esprit d'équipe et discrétion sont les **qualités indispensables** pour réussir en BTS CCST.

Fort d'une **double compétence**, l'étudiant-e en CCST élabore, présente et négocie des solutions **techniques, commerciales et financières** en tenant compte d'un environnement complexe et digital.

Pôle commercial



Communication, prospection, négociation, marketing, merchandising, gestion commerciale, management d'équipes, de réseaux et gestion de projets.

Pôle technique



Enseignement pluri-technologique : électromécanique, hydraulique, pneumatique, BTP et énergies renouvelables...

Pôles	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	2 h	2 h
LV étrangère (anglais)	3 h	3 h
Culture économique, juridique et managériale	4 h	4 h
Expertise technico-commerciale	9 h	6 h
Développement de clients et relation client	5 h	4 h
Conception et négociation de solutions technico-commerciales	4 h	4 h
Management de l'activité technico-commerciale	4 h	4 h
Horaire total	31 h	27 h

Développez votre culture industrielle, commerciale et digitale.



ouestfrance-emploi.com



lindustrie-recrute.fr