

BTS CCST

CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTIONS TECHNIQUES

SÛRETÉ
SÉCURITÉ
TECHNOLOGIES
SOLUTIONS
CLIENTS

UNE FORMATION EN APPRENTISSAGE

Pour développer des compétences commerciales et techniques dans un environnement professionnel dynamique, avec une collaboration Sûreté-Sécurité.



LES ATOUTS DE LA FORMATION

- ✓ Une formation professionnalisante et reconnue par l'État
- ✓ Une approche concrète des solutions techniques en lien avec la sûreté et la sécurité
- ✓ Des mises en situation réelles en entreprise
- ✓ Le développement de compétences commerciales, techniques et relationnelles
- ✓ Un accompagnement individualisé par une équipe pédagogique à l'écoute



LES COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

1. DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VEILLE COMMERCIALE

- Informer et conseiller les clients
- Conduire des actions de prospection
- Assurer la veille commerciale et technologique
- Développer et fidéliser une clientèle

2. PROPOSER UNE SOLUTION TECHNIQUE ET COMMERCIALE

- Analyser les besoins du client
- Concevoir et chiffrer une solution technique
- Négocier et argumenter
- Rédiger et présenter une offre commerciale

3. GÉRER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LE SUIVI

- Organiser la mise en œuvre de la solution
- Coordonner les acteurs internes et externes
- Assurer le suivi de la prestation
- Évaluer la satisfaction client

4. CONTRIBUER AU DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- Participer à la stratégie commerciale
- Exploiter les données commerciales
- Contribuer à la performance de l'équipe
- S'inscrire dans une démarche de qualité et de responsabilité



LES ENSEIGNEMENTS

Enseignements professionnels

- Développement commercial
- Relation client et négociation
- Solutions techniques et innovation
- Management de l'activité commerciale
- Communication professionnelle
- Culture économique, juridique et managériale appliquée au commerce

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère (anglais)
- Culture économique, juridique et managériale



UNE COLORATION PROFESSIONNELLE : SÛRETÉ - SÉCURITÉ

Notre UFA propose une approche orientée vers les secteurs de la sûreté et de la sécurité : vidéoprotection, contrôle d'accès, sûreté des sites, sécurité des personnes et des biens... Une opportunité pour se spécialiser sur un marché dynamique et porteur.

*Des solutions
pour un monde
plus sûr*



DURÉE DE LA FORMATION

24 mois en apprentissage



COÛT DE LA FORMATION

Pris en charge par l'OPCO
de l'entreprise d'accueil
Aucun frais pour l'apprenti



CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel
- Étude du dossier et entretien individuel



RYTHME D'ALTERNANCE

1 semaine à l'UFA
1 semaine en entreprise



LIEU DE FORMATION

Campus Sainte Louise de Marillac
3 boulevard du Nord
93340 Le Raincy



POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence professionnelle (Bac +3)
- Écoles de commerce
- Formations spécialisées dans les domaines de la sûreté, de la sécurité ou du commerce B to B



MÉTIER VISÉS

- Technico-commercial
- Commercial B to B
- Chargé d'affaires
- Responsable de secteur
- Attaché commercial solutions techniques
- Assistant chef de produit
- À terme : responsable commercial

*Un tremplin
pour votre avenir !*

Pour toute information complémentaire et inscription :



01 43 81 83 78



secretariat@groupescolaire-slm.org



www.groupescolaire-saintelouisedm.com



Campus
Sainte Louise de Marillac
3 boulevard du Nord - 93340 Le Raincy

*Ensemble
vers l'avenir !*