Formations Diplômantes

Commercialiser Diffuser

BTS CCST - Conseil et commercialisation de solutions techniques en aménagement de l'habitat

Niveau
BTS NIV 5

Formation
En alternance

Démarrage
Septembre 2025

Mission(s)

Le BTS CCST prépare au poste de technico-commercial dont le cœur de métier consiste à conseiller et vendre des solutions techniques, commerciales et financières (produits et services associés). Toute offre proposée doit répondre aux besoins d'une clientèle de professionnels du secteur de l'Aménagement de l'Habitat : Prospecter pour développer sa clientèle ou portefeuille d'affaires sur un territoire ou secteur d'activité ; Animer ses réseaux et interagir avec les différents acteurs internes et externes ; Participer au suivi et à l'élaboration de la performance commerciale individuelle et collective.

Objectifs et savoir-faire attendus

o Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales
o Manager l'activité technico-commerciale
o Développer la clientèle et la relation client
o Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale

Contenu de la formation

1 - DOMAINE TECHNIQUE ET PROFESSIONNEL
• Conception et commercialisation de solutions technico-commerciales
• Management de l'activité technico-commerciale
• Développement de la clientèle et de la relation client
• Mise en œuvre de l'expertise technico-commerciale

2 - DOMAINE GENERAL
• Culture générale et expression
• Communication en langue vivante étrangère / Anglais
• Culture économique, juridique et managériale

Rythme et organisation de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et mises en situation pratiques (études de cas, sketchs de vente, travaux pratiques, travaux de recherche, exposés, mise en application…). Travail sur planche à dessin et logiciel 3D.

Alternance
24 mois, 1400 heures

40 semaines de formation - 2 sem. consécutives par mois.

Lieu
Montaigu-Vendée (85)

Public
Alternant (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation), salarié ou demandeur d'emploi (CPF de transition professionnelle, Dispositif Pro A ou formation continue)

Tarifs
Coût contrat pris en charge par l'entreprise de l'alternant et/ou son OPCO.
9 500 €/an (12 mois)

Pré-requis
Niveau 4 : Bac général, technologique ou professionnel

Validation
Diplôme Éd.Nationale (niveau 5, RNCP 35801)

1 rue Alfred de Vigny
St. Hilaire de Loulay
85601 MONTAIGU VENDÉE

02 51 94 08 31 | noveha.fr

Formations Diplômantes

Commercialiser Diffuser

BTS CCST - Conseil et commercialisation de solutions techniques en aménagement de l'habitat

Modalités d'évaluation

Epreuves pratiques, écrites et orales. Epreuves ponctuelles et épreuves finales - suivant les modalités de l'Éducation Nationale.

Emargement journalier, Livret d'alternance organisme de formation/entreprise/ alternant, suivi en entreprise, rencontres semestrielles avec le Responsable de groupe.

(1) Démarche VAE

Pour ce diplôme de l'Education Nationale, vous pouvez envisager une démarche de VAE – Validation des Acquis de l'Expérience. La VAE s'adresse à toute personne disposant de compétences et/ou expériences en rapport avec le diplôme visé, afin d'obtenir une validation partielle dudit diplôme.

Pour plus d'information, consulter **le réseau des DAVA (Dispositifs Académiques de Validation des Acquis)**. Assurant une mission de service public du Ministère de l'Éducation nationale, le réseau des DAVA vous conseille et vous accompagne dans votre projet de VAE pour un diplôme de l'Education Nationale, du dépôt de dossier jusqu'au jury final.

Accessibilité

Le site Novéha est accessible à tout public. Notre organisme est engagé depuis plus de 10 ans dans l'accueil des apprenants en situation de handicap - avec un référent handicap qui coordonne leur parcours

» En savoir plus

Métiers visés

- Fonctions technico-commerciales pour le secteur de l'aménagement de l'habitat : chargé de clientèle, chargé d'affaires, négociateur

Suite de parcours

Bachelor Marketing/commercial ou Licence Pro Chargé d'affaires

1 rue Alfred de Vigny
St. Hilaire de Loulay
85601 MONTAIGU VENDÉE

02 51 94 08 31 | noveha.fr