

devient le **BTS CCSP**

Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Option Négocier de biens industriels et d'équipements automobiles

en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

Une double compétence !

Négociateur commercial et conseiller technique auprès des clients de l'industrie ou de l'automobile, le Technico-commercial option négociateur de biens industriels et d'équipements automobiles occupe une fonction stratégique au sein de son entreprise.

Itinérant ou sédentaire, ce vendeur qualifié et spécialisé développe un portefeuille clients sur un secteur géographique ou un type de produit bien déterminé.

En mettant ses connaissances industrielles au service d'une activité commerciale, le Technico-commercial est actif sur l'ensemble du processus, de la prospection à la commande finale y compris le montage financier.

Il participe à l'évolution du produit en transmettant les suggestions de ses clients à sa direction.



Conditions d'admission

Après une 1^{ère} année de BTS Technico-Commercial



Campus La Salle

La vie étudiante, au sein du Campus, s'articule autour d'un lieu dédié, d'une association d'étudiants, d'un espace de vie, de l'accès à une cafétéria.

Poursuite d'études

Licence professionnelle, Ecole de commerce, formations en relation avec des Chambres de Commerce.

Débouchés

L'insertion professionnelle des diplômés de cette section est excellente.

Stage et projets

2 jours au centre de formation et 3 jours en entreprise. 3 semaines pleines au centre de formation par an.

Tableau des horaires de cours hebdomadaires*

Enseignements	2 ^{ème} année
Français	2h
Anglais	2h
TOEIC/Voltaire	1h
Culture économique, juridique et managériale	2h
Technologies industrielles	1h
Gestion de projet	2h
Développement de clientèles	2h
Communication et négociation	1h
Management commercial	1h
Total	14h
Options proposées	
2 ^{ème} langue	1h
Sport	1h

* à titre indicatif non contractuel : exemple d'une semaine d'alternance 3 jours entreprise / 2 jours de cours.

