



LES FORMATEURS

Professeurs diplômés de l'Education Nationale

DEROULEMENT DE LA FORMATION

EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE

2 années d'alternance partagées entre l'entreprise et le centre de formation sur des périodes allant de 3 à 5 semaines.

QUI PEUT S'INSCRIRE ?

- Titulaires d'un niveau IV (Baccalauréats Généraux, Technologiques et Professionnels).
- Jeunes en contrat de professionnalisation.
- Salariés d'entreprises (titulaires d'un baccalauréat ou équivalent) dans le cadre d'un CIF ou d'un plan de professionnalisation.

OU ET COMMENT ?

- Admission PARCOURSUP.
- Lettre de candidature avec CV à adresser au Lycée de l'Atlantique.

LES SECTEURS D'ACTIVITE CONCERNES

- Négoce de matériaux de construction, décoration, menuiseries, carrelage, décoration, matériel électrique, climatisation.
- Fabricants.
- Bureaux d'études.
- Constructeurs, entreprises du bâtiment, cuisinistes, piscinistes...



Contacts :

Corinne HUET (*réfèrent pédagogique*)
corinne.huet@ac-poitiers.fr
06.09.72.91.35

Jean-Louis GAUTRIAUD (*DDFPT*)
jean-louis.gautriaud@ac-poitiers.fr
06.19.81.39.57

Lycée de l'Atlantique
2 rue Montréal 17205 Royan cedex
Tél: 05 46 23 55 00
<https://www.lyceeatlantique.fr>



BTS

CONSEIL

Commercialisation

DE

Solutions Techniques

BTS CCST PAR APPRENTISSAGE

Spécialité

« Vente de matériaux du bâtiment »



LE METIER ET SES COMPETENCES

- Le titulaire du diplôme a pour fonction principale la vente de matériaux et de services qui nécessite des compétences techniques et commerciales.
- C'est un négociateur vendeur.
- Il conseille la clientèle dans l'identification, l'analyse et la formulation de ses attentes.
- Il gère, et développe ses activités dans le cadre d'une politique commerciale



SUIVI, EVALUATION ET OUVERTURE AU SERVICE DE VOTRE DEVELOPPEMENT PROFESSIONNEL ET PERSONNEL

Notre objectif est de favoriser de nombreux contacts entre nos étudiants et les entreprises dès le début du cursus pour préparer leur intégration au milieu professionnel.



CHOISIR LA VOIE DE L'ALTERNANCE C'EST :

Pour l'apprenti :

- Préparer un diplôme d'Etat.
- Apprendre un métier tout en étant rémunéré.
- Un contrat de travail et les avantages des salariés.
- Une expérience professionnelle garantie.



LA FORMATION

Culture générale et expression :	2
h	
Langue vivante étrangère :	3
h	
Culture économique, juridique et managériale :	4
h	
Conception et négociation de solutions technico-commerciales :	4
h	
Management de l'activité technico-commerciale :	4
h	
Développement de clientèle et de la relation client :	5

Un formateur référent est à votre écoute tout au long de vos études.

L'équipe pédagogique vous transmet une méthodologie de travail et vous accompagne sur les deux années de formation.

Pour l'employeur :

- Transmettre et communiquer les valeurs de son métier.
- Bénéficier d'un dispositif d'aides financières.
- L'exonération partielle ou totale des charges patronales.
- Pas de prise en compte dans les effectifs.
- S'assurer de la pérennité du savoir-faire spécifique à l'activité.