

# DEVENIR COMMERCIAL, SPÉCIALISTE DES PRODUITS TECHNIQUES

en préparant un **BTS Conseil et Commercialisation  
de Solutions Techniques (CCST)**



SECTEUR  
Vente

## LE MÉTIER

### • Au quotidien

Un commercial spécialiste des produits techniques va sur le terrain, au contact de ses clients et de ses prospects et cherche constamment à cerner leurs besoins spécifiques pour leur proposer une solution performante. Il rédige des offres, négocie les contrats et suit continuellement les innovations de son secteur pour être non seulement force de conseil auprès de ses clients mais aussi force de proposition auprès de ses collègues pour ajuster les stratégies au regard des résultats obtenus.

### • Ses avantages

La demande en commerciaux spécialisés est actuellement forte en France car les entreprises cherchent à renforcer leurs équipes pour soutenir la croissance et l'innovation dans des secteurs technologiques en plein essor. Cette tendance est soutenue par la transformation numérique et le développement de nouvelles technologies, créant un besoin constant de professionnels qualifiés pour commercialiser ces solutions.

Niveau d'étude  
obtenu

niveau **5** 



Contact quotidien

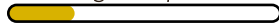
Avec les collègues



Avec des clients pro



Avec le grand public



Indice de  
recrutement



## LA FORMATION



Préparation au  
diplôme en **2** ans



Rythme d'apprentissage

**1** semaine en cours  
**1** semaine en entreprise

### • Ce que je vais apprendre

(en plus des matières générales)

- Connaissance technique approfondie
- Gestion de la relation client (CRM)
- Stratégie de prospection
- Techniques de vente
- Marketing relationnel
- Connaissance des marchés
- Stratégies de fidélisation
- Adaptabilité/résolution de problème

### • Ce que je vais pratiquer

Vous serez confronté à des situations réelles telles que la gestion de plaintes clients, la mise en place de stratégies de rétention, la coordination d'événements promotionnels et l'utilisation pratique d'outils technologiques pour optimiser la relation client.

### • Ce sur quoi je serai évalué

- Épreuve écrite
- Épreuves orales

## PRÉ-REQUIS

### • Personnalité & compétences

- Aimer comprendre les technologies
- Être persuasif
- Avoir un bon sens de l'analyse
- Négocier avec finesse et conviction
- Collaborer avec efficacité
- Faire preuve d'adaptation et de flexibilité
- Aimer faire preuve d'audace

### • Conditions d'accès



- Être titulaire d'un titre de niveau 4
- + Entretien de motivation sur le projet professionnel avec appréciation des capacités relationnelles

## LES ATOUTS DE MON APPRENTISSAGE ICI



### • Si je veux poursuivre mes études après :

Licence professionnelle (niveau 6), métiers du marketing.

### • Les « plus » de cette formation

- Des sections à taille humaine
- Équipe pédagogique multidisciplinaire expérimentée
- Réseau de professionnels en activité

### Taux de réussite



> %

Première session  
en juillet 2026

### • L'établissement du campus qui dispense cette formation



## JEAN-PAUL II



Bar-le-Duc,  
quartier  
préfecture



Capacité  
d'accueil en  
apprentissage

24

### Hébergement



Non

### Restauration



Possible

### Frais de scolarité

en apprentissage



### Contacts : Anseme Nagues

Tel : 07 57 51 40 80

Mail : [apprentissage@jpii.fr](mailto:apprentissage@jpii.fr)

Web : [www.jpii.fr](http://www.jpii.fr)



**+ de 50 formations  
en apprentissage  
sur notre territoire**

dans nos 6 CFA et UFA du 54/55

- Charles de Foucauld
- Claude Daunot/St Léon IX
- Jean Paul II
- Marie Immaculée
- Saint François d'Assise
- Saint Michel - Bosserville