



*** Se loger**
à proximité du lycée

- Résidence Champommier
- Résidence Jean Gabin
- Résidence Jean Perrin

S'adresser à
L'association l'Escale

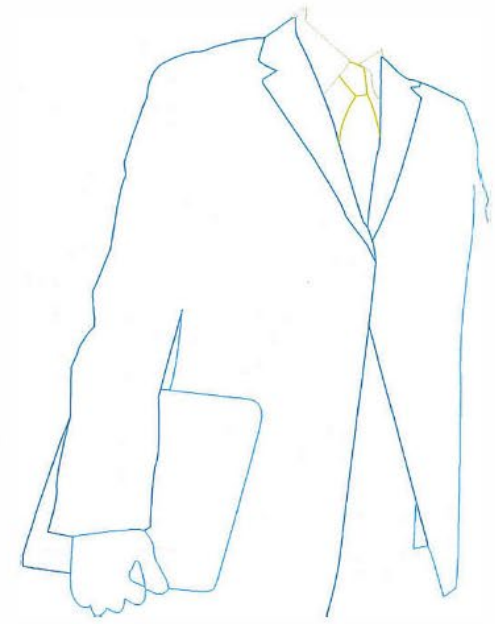
*** Se restaurer** au lycée,
au Restaurant Universitaire

Se déplacer grâce au réseau d'autobus

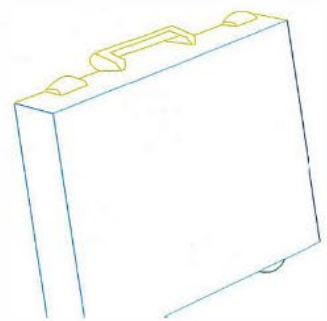
147, rue du Bouchet
79000 NIORT
Tél. 05 49 79 17 44
www.lescaleniort.com

**BTS
CCST**
Conseil et commercialisation
de solutions techniques

En apprentissage ou cursus scolaire



*** «Vente de solutions techniques
aux professionnels»**



LYCÉE PAUL GUÉRIN
19, rue des fiefs . BP 1913 . 79061 NIORT CEDEX
Tél. 05 49 34 22 22 - Fax. 05 49 24 89 97
<http://www.lycee-paul-guerin.fr>



[http //www lycee-paul-guerin.fr](http://www.lycee-paul-guerin.fr)

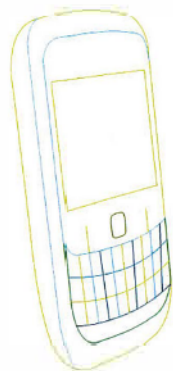


Vous avez le goût

de la communication,

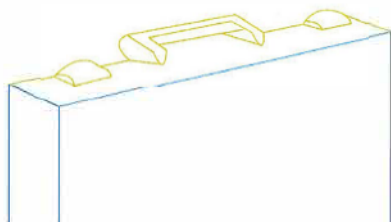
vous aimez le contact humain ...

et le travail en équipe ?



Vous avez un intérêt pour les sciences et techniques industrielles

Vous faites preuve de dynamisme et de disponibilité
Vous avez l'envie de répondre aux besoins d'entreprises clientes
... Alors vous avez le profil du technico-commercial !



le RECRUTEMENT

Sélection à partir de l'examen des dossiers où sont valorisés les résultats et les observations des professeurs concernant votre participation, votre dynamisme et votre motivation.

la FORMATION

Le BTS a pour objectif de former à la vente de produits techniques, la réalisation d'études de marché, l'organisation de manifestations professionnelles, l'étude de portefeuilles clients, la création de supports commerciaux...

Soit en formation scolaire sur 2 ans :
32h / semaine au lycée

14 semaines de stage en entreprise

Ce stage en milieu professionnel est réparti sur les 2 années, et doit permettre au futur technicien supérieur de prendre la mesure des réalités techniques de l'entreprise.

Soit en formation par apprentissage : 35h / semaine pendant 20 semaines

Les projets sont réalisés au sein de l'entreprise avec le maître d'apprentissage ou le maître de stage.

vous votre PROVENANCE

Baccalauréat Professionnel:
Productique / MEI / MELECC / Vente / commerce

Baccalauréat STI2D

Baccalauréat Mercatique STMG

Baccalauréat général

domaine de COMPÉTENCES

Techniques de ventes, négociation, communication ; connaissance en technologie industrielle (génie électrique, génie thermique, conception de produits), en droit ; conduite de projets.



Après le BTS

Insertion professionnelle :

Il débute en tant que négociateur vendeur ou technico-commercial. Après quelques années d'expérience, il peut accéder à un poste à responsabilité en tant que chargé de clientèle, responsable d'achat, responsable grand compte, responsable commercial, responsable d'agence...

Poursuite d'études :

Licence professionnelle (domaine commercial ou de l'économie et de la gestion.)
Ecole spécialisée du type école du réseau ESDC
Ecoles supérieures de commerce

le le STAGE

14 semaines