

6 Fiches de Révision

BTS CCST

Conception et Négociation
de Solutions Technico-Commerciales

-  Fiches de révision
-  Fiches méthodologiques
-  Tableaux et graphiques
-  Retours et conseils



Conforme au Programme Officiel



Garantie Diplômé(e) ou Remboursé

4,6/5 selon l'Avis des Étudiants



Préambule

1. Le mot du formateur :



Hello, moi c'est **Cyril Aubert** 🙌

D'abord, je tiens à te remercier de m'avoir fait confiance et d'avoir en choisissant www.coursbtscsst.fr.

Si tu lis ces quelques lignes, saches que tu as déjà fait le choix de la **réussite**.

Dans cet E-Book, tu découvriras comment j'ai obtenu mon **BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST)** avec une moyenne de **15.54/20**

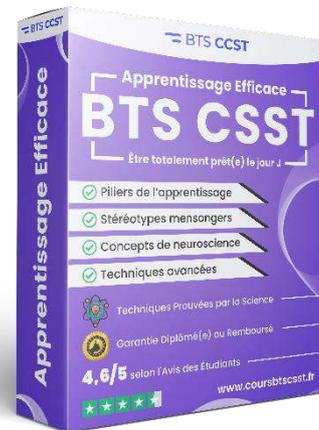
grâce à ces **fiches de révisions**.

2. Pour aller beaucoup plus loin :

Si tu lis ces quelques lignes, c'est que tu as déjà fait le choix de la réussite, félicitations à toi.

En effet, tu as probablement déjà pu accéder aux [87 Fiches de Révision](#) et nous t'en remercions.

Vous avez été très nombreux à nous demander de créer une **formation 100 % vidéo** axée sur l'apprentissage de manière efficace de toutes les informations et notions à connaître.



Chose promise, chose due : Nous avons créé cette formation unique composée de **5 modules ultra-complets** afin de vous aider, à la fois dans vos révisions en BTS GPME, mais également pour toute la vie.

En effet, dans cette formation vidéo de **plus d'1h20 de contenu ultra-ciblé**, nous abordons différentes notions sur l'apprentissage de manière très efficace. Oubliez les "séances de révision" de 8h d'affilés qui ne fonctionnent pas, adoptez plutôt des vraies techniques d'apprentissages **totalemtent prouvées par la neuroscience**.

3. Contenu de la formation vidéo :

Cette formation est divisée en 5 modules :

1. **Module 1 – Principes de base de l'apprentissage (21 min)** : Une introduction globale sur l'apprentissage.
2. **Module 2 – Stéréotypes mensongers et mythes concernant l'apprentissage (12 min)** : Pour démystifier ce qui est vrai du faux.
3. **Module 3 – Piliers nécessaires pour optimiser le processus de l'apprentissage (12 min)** : Pour acquérir les fondations nécessaires au changement.
4. **Module 4 – Point de vue de la neuroscience (18 min)** : Pour comprendre et appliquer la neuroscience à sa guise.
5. **Module 5 – Différentes techniques d'apprentissage avancées (17 min)** : Pour avoir un plan d'action complet étape par étape.
6. **Bonus** – Conseils personnalisés, retours d'expérience et recommandation de livres : Pour obtenir tous nos conseils pour apprendre mieux et plus efficacement.

[Découvrir Apprentissage Efficace](#)

E4 : Négociation Technico-Commerciale (NTC)

Présentation de l'épreuve :

Cette épreuve est redoutablement importante en BTS CCST. Son coefficient est de 6 et l'épreuve se déroule sous forme d'un oral d'une durée d'1 heure. À titre indicatif, cette épreuve comptera pour 24 % de ta note finale.

Conseil :

Il s'agit d'une épreuve demandant beaucoup de prérequis, aussi bien des connaissances que de la maîtrise. Pour cela, je te conseille de simuler des entraînements de situations de vente et de réfléchir à tous les paramètres qui pourront être modifiés par le jury (je t'en parle plus en détail dans le [Dossier E4](#)).

Table des matières

Chapitre 1 : Comment bien préparer votre épreuve E4	5
1. Les différents points à respecter	5
2. Exemple.....	5

Chapitre 1 : Comment bien préparer votre épreuve E4

1. Les différents points à respecter :

Introduction :

Pour bien préparer votre épreuve E4, il faut respecter tous les points cités ci-dessous, à savoir :

- Le titre du dossier 1 avec l'entreprise,
- Les moyens utilisés,
- Les informations sur l'entreprise.

Titre du dossier 1 avec l'entreprise :

Il faut mettre au point une vente en B to B.

Moyens utilisés :

Les moyens utilisés sont nombreux, à savoir :

- Catalogue de la dernière collection du produit de la marque sur le marché,
- PC portable,
- Feuille
- Stylo,
- Carte de visite,
- Bons de commande,
- Etc.

Informations sur l'entreprise :

Recenser toutes les informations économiques et juridique sur le point organisationnel du rayon d'action.

2. Exemple :

Exemple concret de la SARL X :

Spécialisé dans le topo guides de randonnée sportif, basé à Paris, la SARL X compte 2 employés : Monsieur Cédric B., créateur et responsable de l'entreprise et Monsieur Jean-Marc L., commercial de l'entreprise.

L'entreprise existe depuis 2005 et est associée depuis 2010 avec la prestigieuse marque de VTT américains « Y » afin de devenir un agent importateur sur le territoire français.

La SARL X possède un capital social de 1000€ et le chiffre d'affaires pour 2014 est de 150 000€.

Positionnement dans l'entreprise et rôle :

Jeune technico-commercial spécialisé dans le sport.

Problématique :

Réussir à vendre un VTT de la marque « Y » à l'un des professeurs de VTT les plus connus et influents de sa génération.

Comment se déroule la situation avec ton tuteur ?

1. Prise de contact avec le tuteur,
2. Élaboration de nos étapes de ventes avec lui,
3. Prise de connaissances exactes de ton produit en terme technique et commercial,
4. Bonne connaissance des prix appliqués et des marges de négociation,
5. Notification des attentes et objectifs qualitatifs et quantitatifs,
6. Autocritique sur ta prestation sur tes difficultés rencontrées, sur tes interrogations, si tu as ciblé les attentes de ton tuteur de stage ainsi que la mission qu'il t'a confiée.

Pour ce qui est du second dossier, ce dernier doit être en rapport avec ta situation de vente sur le terrain avec un client ou une entreprise. Il s'agit donc d'une situation que tu as déjà rencontrée en stage.