

EUROPEAN CREDIT TRANSFERT SYSTEM :

BTS CONSEIL ET COMMERCIALISATION DE SOLUTION TECHNIQUES

Première année					
Enseignements	Horaire hebdomadaire	Division	¼ Division	<i>Volume annuel (à titre indicatif)</i>	Crédit ECTS
Culture générale et expression	2	1	1	72	4
Langue vivante étrangère	3	2	1	108	6
Culture économique, juridique et managériale	4	4	0	144	8
Bloc 1 Conception et négociation de solutions technico-commerciales	4	2	2	144	8
Bloc 2 : Management de l'activité technico-commerciale	4	3	1	144	8
Bloc 3 : Développement de clientèle et de la relation client	5	2	3	180	10
Bloc 4 : Mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale.	9	5	4	324	16
TOTAL ELEVE	31	19	12	1116	60

Première année					
Enseignements	Horaire hebdomadaire	Division	¼ Division	<i>Volume annuel (à titre indicatif)</i>	Crédit ECTS
Culture générale et expression	2	1	1	72	4
Langue vivante étrangère	3	2	1	108	6
Culture économique, juridique et managériale	4	4	0	144	8
Bloc 1 Conception et négociation de solutions technico-commerciales	4	2	2	144	8
Bloc 2 : Management de l'activité technico-commerciale	4	4	0	144	8
Bloc 3 : Développement de clientèle et de la relation client	4	4	0	144	8
Bloc 4 : Mise en oeuvre de l'expertise technico-commerciale.	6	6	0	216	10
TOTAL ELEVE	25	23	4	972	50
Stage en entreprise	14 à 16 semaines				10
Total ECTS					60