

COMPTE-RENDU D'ÉVÉNEMENT

« Rencontre autour du BTS CCST »

Lycée Émile Combes - Pons / Jeudi 23 avril 2026 / 16h00 - 19h00

RENCONTRE ✨ ✨ ✨

AUTOUR DU BTS CCST



23/04/26



DE 16H
À 19H !

ÉCHANGES - JOB DATING - TOURNOIS



9 RUE DES CORDELIERS 17800 PONS

BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques

Promotion 2025-2027

1. Présentation de l'événement

Dans le cadre de leur formation au BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (CCST), les étudiants du Lycée Émile Combes de Pons ont organisé de A à Z un événement professionnel à destination d'entreprises locales.

Intitulé « Rencontre autour du BTS CCST », cet événement avait pour ambition :

- de créer un pont concret entre le monde de l'entreprise et la formation, en offrant aux étudiants un terrain d'application réel de leurs compétences commerciales et organisationnelles
- de générer des opportunités de stages ou d'alternance.

2. Pourquoi cet événement ? Les objectifs

2.1 Objectifs pédagogiques

- Permettre aux étudiants de vivre une expérience commerciale complète et authentique
- Mobiliser différentes compétences des pôles 1,2 et 3 du référentiel BTS CCST : *Négociation, suivi des affaires, animation d'équipe, évaluation de la performance commerciale, prospection de clientèle, réalisation d'une action promotionnelle/événementielle, fidélisation...*
- Transformer les étudiants en véritables commerciaux, capables de prospecter, convaincre et accueillir des professionnels
- Développer l'esprit d'équipe à travers un challenge collectif motivant

2.2 Objectifs de la rencontre

- Présenter la formation BTS CCST et son nouveau dispositif en alternance
- Échanger avec des professionnels sur leurs attentes vis-à-vis des stagiaires et alternants
- Organiser un mini job dating (5 minutes par étudiant) pour initier des contacts concrets
- Créer un moment convivial autour d'un tournoi de tennis de table et de babyfoot
- Poser les bases de partenariats durables entre l'établissement et le tissu économique local

3. Comment l'événement a été organisé ?

L'organisation de cet événement a constitué un projet à part entière, piloté intégralement par les étudiants sur plusieurs semaines. Elle s'est découpée en plusieurs phases successives.

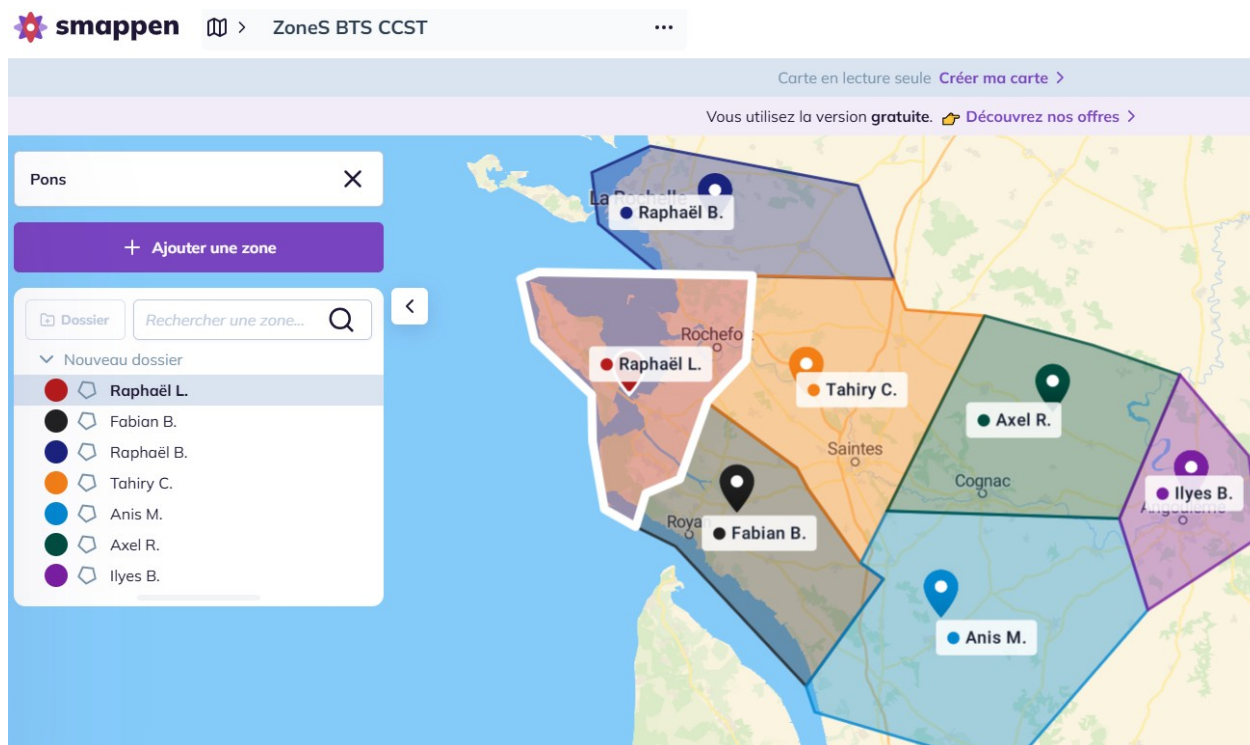
3.1 Phase de réflexion et conception

- Brainstorming collectif sur la nature de l'événement, ses objectifs et la cible à inviter
- *Cours sur les différentes méthodes de prospection, avantages et inconvénients... (évalué)*
- Réflexion sur les éléments différenciants pour rendre la rencontre attractive (job dating, tournoi sportif, moment convivial)
- Définition du programme et du déroulé horaire
- Lancement d'un challenge collectif avec objectif fixé à 10 invités professionnels – une récompense à la clé pour motiver l'équipe (*budget accordé par le Lycée : 240€ pour une sortie collective*)

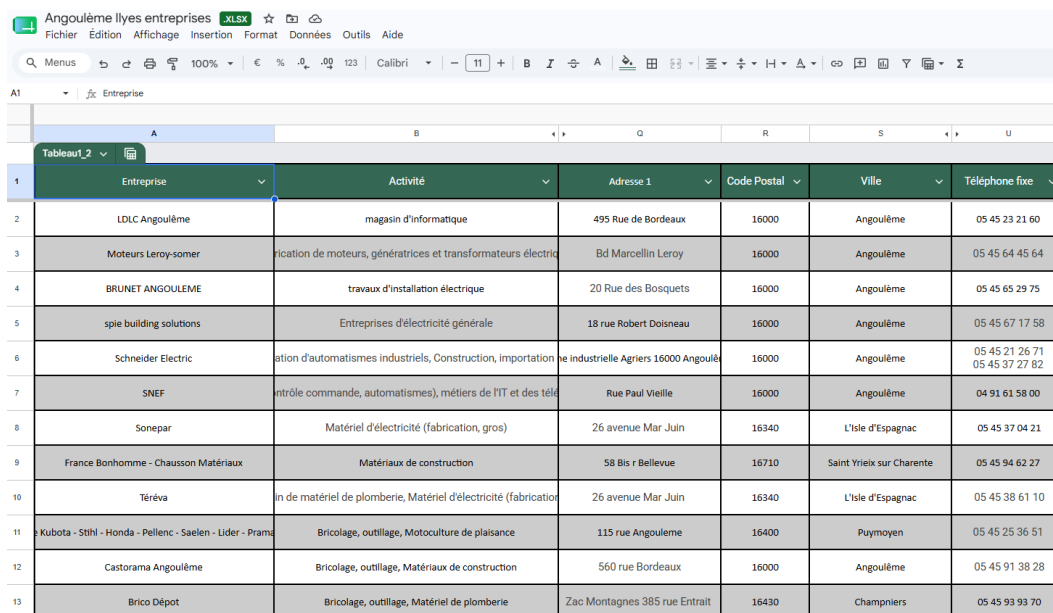
3.2 Constitution du fichier de prospection

- Identification et qualification de cibles : entreprises locales du territoire Charente-Maritime et Charente (rayon de 40/50km autour de Pons)
- Répartition des zones de prospection entre les étudiants
- Élaboration d'un fichier de prospection complet (entreprise, secteur, contact, coordonnées, e-mail, suivi...) objectif de 50 prospects par fichier, résultat : 350 prospects au total.

Utilisation de smappen combinée à l'IA (chatgpt) pour alimenter les fichiers de prospection. Les étudiants ont dû corriger les erreurs de l'IA (entreprises peu pertinentes ou hors zone) et ont donc affiné les recherches en améliorant leurs prompts ou en utilisant Google Map, les pages jaunes...



Extrait d'un fichier de prospection d'un étudiant.



Entreprise	Activité	Adresse 1	Code Postal	Ville	Téléphone fixe
LDLC Angoulême	magasin d'informatique	495 Rue de Bordeaux	16000	Angoulême	05 45 23 21 60
Moteurs Leroy-somer	fabrication de moteurs, génératrices et transformateurs électrique	Bd Marcellin Leroy	16000	Angoulême	05 45 64 45 64
BRUNET ANGOULEME	travaux d'installation électrique	20 Rue des Bosquets	16000	Angoulême	05 45 65 29 75
spie building solutions	Entreprises d'électricité générale	18 rue Robert Doisneau	16000	Angoulême	05 45 67 17 58
Schneider Electric	ation d'automatismes industriels, Construction, importation	he industrielle Agriers 16000 Angoulême	16000	Angoulême	05 45 21 26 71 05 45 37 27 82
SNEF	ntôle commande, automatismes), métiers de l'IT et des télé	Rue Paul Vieille	16000	Angoulême	04 91 61 58 00
Sonepar	Matériel d'électricité (fabrication, gros)	26 avenue Mar Juin	16340	L'Isle d'Espagnac	05 45 37 04 21
France Bonhomme - Chausson Matériaux	Matériaux de construction	58 Bis r Bellevue	16710	Saint Yrieix sur Charente	05 45 94 62 27
Téréva	in de matériel de plomberie, Matériel d'électricité (fabrication	26 avenue Mar Juin	16340	L'Isle d'Espagnac	05 45 38 61 10
Kubota - Sthl - Honda - Pellenc - Saelen - Lider - Prama	Bricolage, outillage, Motoculture de plaisance	115 rue Angouleme	16400	Puymoyen	05 45 25 36 51
Castorama Angoulême	Bricolage, outillage, Matériaux de construction	560 rue Bordeaux	16000	Angoulême	05 45 91 38 28
Brico Dépôt	Bricolage, outillage, Matériel de plomberie	Zac Montagnes 385 rue Entrait	16430	Champniers	05 45 93 93 70

3.3 Phase de prospection – Le « call center »

- Campagne d'appels téléphoniques sortants : les étudiants se sont transformés en véritables commerciaux, argumentant et traitant les objections pour décrocher des confirmations de présence.



- Envoi d'e-mails d'invitation personnalisés à chaque prospect, accompagnés de l'affiche de l'événement. (e-mail, guide d'entretien téléphonique et création du visuel événement préparés en amont de la campagne d'appels sortants, évalués, IA / Canva autorisés)
- Suivi des relances téléphoniques / e-mails et des confirmations

3.4 Création des supports de communication

- Conception d'une affiche événementielle (visuel, couleurs, informations clés : date, lieu, programme)

Visuel de l'événement et extrait de l'e-mail d'invitation :



Objet : Invitation – Rencontre autour du BTS CCST au Lycée Émile Combes de Pons

Bonjour **[Nom du contact]**,

Nous avons le plaisir de vous inviter à un **événement convivial** au Lycée Émile Combes, dédié à la présentation du **BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques** (anciennement Technico-commercial).

Cette rencontre aura pour objectifs :

- **Présenter notre formation** et le nouveau dispositif d'alternance
- **Échanger avec vous sur vos attentes** en tant qu'employeur et vos besoins pour accueillir des stagiaires ou alternants
- **Mini job dating** : 5 minutes par étudiant
- **Créer un moment convivial**, avec un **jeu en équipes mixtes étudiants / professionnels** pour renforcer les liens et partager un moment agréable autour d'un tournoi de tennis de table et de babyfoot

Date : Jeudi 23/04/2026 à 16h00

Lieu : Lycée Émile Combes, 9 rue des Cordeliers, 17800 Pons

Programme :

16h - 17h : Présentation du BTS CCST et échanges autour de vos attentes

17h - 18h : Job dating

18h - 19h : Tournoi de tennis de table / Babyfoot (facultatif)

Nous serions ravis de vous compter parmi nous et de bénéficier de vos retours sur la formation, tout en vous permettant de rencontrer nos 10 étudiants.

Afin d'organiser au mieux votre venue, merci de confirmer votre participation avant le 15/04/2026

- Création de la signalétique pour l'accueil et la circulation le jour J

Signalétique en support pour guider les invités vers la MDL (2 étudiants postés à l'accueil étaient chargés de les conduire sur le lieu de la rencontre)



- Mise en page et envoi de l'e-mail d'invitation
- Conception d'une enquête de satisfaction (Google Form) pour mesurer les retombées de l'événement et en améliorer les futures éditions (évalué)

Affiche disposée lors de l'événement, créée par les étudiants

ENQUÊTE ✨ ✨ ✨ ✨ ✨ ✨ DE SATISFACTION



4. Comment l'événement s'est déroulé ?

4.1 Programme :

- **16h00 – 17h00 : Présentation du BTS CCST par l'équipe pédagogique et prise de parole de tous les professionnels.** Un conseil revient systématiquement pour nos étudiants : « Soignez et cultivez votre réseau ! »



- **15 minutes conviviales pour briser la glace autour d'un cocktail / apéritif offert par l'établissement.** Les étudiants en ont profité pour présenter leur mini-entreprise « Fenicks » qui commercialise des bijoux en matériaux recyclés.



- **17h15 – 18h45 : Job dating**

Le format « 5 minutes » étant très court, l'ensemble des invités a voulu prolonger les échanges jusqu'à 10 minutes. Nous les avons remerciés pour ce temps supplémentaire accordé.



- **18h50 – 19h30 : Tournoi de Tennis de table**

(un membre de la direction ayant perdu en finale, l'utilisation d'images est ici impossible :)

4.2 Résultats

Appels sortants : + de 250

Nombre de participants : 27 (étudiants, équipe de direction, équipe pédagogique, entreprises)

Organisations représentées : 10

Étudiants participants : 9

Taux de réalisation de l'objectif : 100 % !

Résultat à relativiser, les étudiants avaient, dans un temps restreint, réussi à inviter 3 professionnels mais 2 se sont désistés.

Les entreprises présentes provenaient essentiellement des recommandations des clubs d'entreprises du territoire. Les étudiants ont pu constater l'efficacité et l'importance du « réseau ». Ils ont aussi appris que la prospection pure reste difficile et nécessite du temps, de la persévérance et de la ténacité.

Stages et alternance : 1 étudiant effectue son second stage chez Renault Pons. 1 étudiant effectue son second stage chez Actibois Pérignac. En fonction de ce stage une alternance est envisageable dès la rentrée prochaine. Toutes les entreprises ne proposaient pas forcément une opportunité de stage ou d'alternance mais les étudiants ont pu commencer à se faire connaître. Ils ont aussi constitué un fichier de plus de 350 entreprises qu'ils peuvent désormais utiliser pour leurs recherches d'alternance ou de stage.

Et un post LinkedIn de la mission locale de Haute-Saintonge, de la visibilité pour le BTS CCST ! <https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:7453460340131975169>

4.3 Suivi post-événement

- Envoi d'un e-mail de remerciement à l'ensemble des participants dans les jours suivant l'événement
- Envoi de l'enquête de satisfaction (Google Form) et relances pour maximiser le taux de réponse.
- Analyse des résultats de l'enquête : action saluée et très appréciée par les entreprises. La satisfaction globale relative à l'organisation de l'événement est très bonne. (accueil à l'entrée très apprécié, organisation globale, tournoi de tennis de table, job dating à étendre sur 10 minutes pour le prochain)

5. Liste des entreprises invitées

Voici les entreprises qui ont été présentes lors de l'événement :

Entreprise	Secteur	Ville	Contact
Renault / Club Entreprises Pons	Automobile	Pons	M. Dormois
Metalit	Tôlerie industrielle	Mirambeau	C. Pinaud
Actibois	Matériaux / distribution	Pérignac	M. Bonfiglio
Mission Locale / Club Entreprises Jonzac	Emploi & réseau	Jonzac	Natalia Barbier
DELAMET	Énergie, automatismes & réseaux	Saint-Aigulin	M. Pomier Rudy
ALANEO ENERGIES	Énergie, photovoltaïque	Montendre	Michel Marty
2M.A.I.	Chaudronnerie	Saint-Genis	M. Bozec Erwan
Peugeot – CLARENS Automobiles	Concession automobile	Bourcefranc	S. Banlier (annulation la veille)
Prolians Cognac	Fournitures construction	Châteaubernard	Blaise Alyssa / M. Vezin
Point P.	Matériaux construction	Le-bois-plage-en-ré	Ancien élève (annulation la veille)
BEE COMING	Logiciel industriel	Chavignac	Léa Dribault
SARL Ardouin	Motoculture	Réaux sur Trèfle	Mme Ardouin

6. Compétences développées – Référentiel BTS CCST

Cet événement a permis de mobiliser de façon concrète et professionnelle plusieurs blocs de compétences du référentiel BTS CCST.

Bloc 3 – Développer la clientèle et la relation client

- C3.1 – Préparer, conduire et évaluer une action de prospection : définition de la cible, élaboration du fichier, appels sortants, suivi des relances
- C3.3 – Contribuer à la réalisation d'actions promotionnelles et/ou événementielles : organisation de l'événement, création des supports de communication, animation de la soirée
- C3.4 – Créer et développer une relation client durable : accueil des professionnels, échanges lors du job dating, enquête de satisfaction, e-mails de remerciement

Bloc 2 – Manager l'activité technico-commerciale

- C2.2 – Animer un réseau : animation de l'événement et des équipes mixtes, coordination avec les professionnels invités
- C2.4 – Évaluer la performance commerciale : suivi du challenge collectif (tableau de bord, objectif 10 invités), analyse de l'enquête de satisfaction

Bloc 1 – Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales

- C1.2 – Conseiller, prescrire et communiquer tout au long du processus de négociation : argumentation téléphonique pour convaincre les professionnels de participer, traitement des objections

En résumé, les étudiants ont vécu une expérience commerciale complète et intégrée : de la conception du projet à son évaluation, en passant par la prospection terrain, la création de supports et l'animation de l'événement.

7. Ressenti global des étudiants

Le bilan humain et pédagogique de cet événement est très positif. Les étudiants ont unanimement salué la richesse de l'expérience vécue, soulignant plusieurs aspects marquants.

- La satisfaction d'avoir organisé un événement de A à Z, en « autonomie » et en équipe. Prise de conscience que la mise en action permet de passer d'une idée à un véritable événement concret.
- La montée en confiance lors des appels téléphoniques et de l'accueil des professionnels
- La fierté d'avoir atteint l'objectif collectif de 10 invités grâce à la dynamique du challenge (tout en ayant conscience de l'aide précieuse des clubs d'entreprise)
Les étudiants ont choisi en récompense une session de Paintball à la rentrée de septembre. L'idée serait d'intégrer les futurs premières années afin de créer de la cohésion au sein du BTS, pour instaurer une dynamique positive et agréable dès le début d'année. (journée d'intégration à organiser à la rentrée)
- La qualité des échanges lors du job dating, perçus comme une vraie opportunité professionnelle et comme un moment formateur. Les étudiants ont pu découvrir que chaque professionnel avait une approche différente du recrutement et de l'entretien.
- Le plaisir partagé lors du tournoi de tennis de table
- La possibilité d'appliquer les compétences mobilisées lors de leur prochain stage. Les étudiants voient concrètement ce qui est attendu de leur part en stage afin de préparer les épreuves certificatives de deuxième année.

Cette action a démontré que les étudiants de BTS CCST sont capables de se comporter en véritables professionnels du commerce, capables de fédérer, de convaincre et de créer des événements à forte valeur ajoutée pour leur établissement et leur réseau.