

# DES MÉTIERS D'AVENIR

## NOUS JOINDRE POUR NOUS REJOINDRE

### Les secteurs qui recrutent

- Banques
- Assurances
- Prestataires de services
- Distribution
- Vente en ligne

### Nos partenaires

- BNP Paribas
- Société Générale
- La Banque Postale
- Monoprix
- Carrefour

Et bien d'autres encore...

### Les postes

- Conseiller commercial
- Manager de rayon
- Responsable de clientèle
- Manager d'unités commerciales

### Des recrutements directement à la fin du BTS !



Inscription sur <https://www.parcoursup.fr/>  
(futurs bacheliers)

Sélection des dossiers en mai

Admission en BTS en juin  
(sous réserve de l'obtention du BAC)

Venez nous rencontrer en salles  
F 101 – F 102 – F 103 au lycée



LYCÉE GUILLAUME BUDÉ

2, voie Georges Pompidou

94450 LIMEIL-BRÉVANNES

Téléphone : 01 45 10 37 00  
Télécopie : 01 45 10 37 01  
Messagerie : ce.0940742w@ac-creteil.fr

**B** **M** anagement  
**T** **C** ommercial  
**S** **O** opérationnel

+ de 75 %  
de réussite  
sur 3 ans

Site Internet :  
<http://www.guillaumbude.com>

Proviseure : Mme TAVERDET

## UNE FORMATION COMPLÈTE

**Au cours de ces 2 années, vous serez capable de :**

Gérer une relation client et d'assurer la gestion opérationnelle d'une unité commerciale (un lieu physique ou en ligne) et de manager une équipe commerciale.

### ➔ Basée sur des qualités

- De communication
- De rigueur
- D'autonomie

### ➔ Recrutement

- Sur dossier
- Critère essentiel : la motivation
- Bac généraux, technologiques et professionnels

### ➔ Taux de réussite

+ de 80% en 3 ans

### ➔ Poursuite d'études

Ecole de commerce  
Licences professionnelles  
Licence/Master...

## LES AXES DE FORMATION

### Quatre volets de formation

#### FORMATION PROFESSIONNELLE (19H HEBDO.)

- Management de l'équipe commerciale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Gestion opérationnelle
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale

#### FORMATION EN ENTREPRISE (14 SEM.)

- Intégration dans le milieu professionnel qui recrute

#### FORMATION GÉNÉRALE (9H HEBDO.)

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale (CEJS)
- Langue vivante étrangère

#### PRÉPARATION

- 4 BTS blancs
- ENT : <http://ent.iledefrance.fr>
- Suivi des étudiants en entreprise



## LES OBJECTIFS DE FORMATION

### Acquérir une double compétence associée aux TIC...

- ⇒ Compétence dans le management et la gestion d'une unité commerciale
- ⇒ Compétence commerciale pour promouvoir une gamme de produits et services notamment en ligne

#### ... pour entrer dans le métier

Le titulaire du BTS a pour perspectives de prendre la responsabilité de tout ou partie de l'UC

#### ... avec une expérience professionnelle fondée sur des missions et la conduite de projet



14 semaines de stage en milieu professionnel sur les 2 années

Épreuves	Coef	Forme	Durée
Culture générale et expression	3	écrit	4h
Langue vivante étrangère			
Compréhension /expression de l'écrit	1.5	écrit	2h
Compréhension et production orale	1.5	CCF	20 min
CEJM	3	écrite	4h
Développement de la relation client et vente conseil et Animation, dynamisation de l'offre commerciale	6	CCF 2 situations d'évaluation	
Gestion opérationnelle	3	écrit	3h
Management de l'équipe commerciale	3	CCF	