

# mæstris BTS

**L'ACCÉLÉRATEUR DE COMPÉTENCES**



**ALTERNANCE POSSIBLE**

AIX-EN-PROVENCE • BORDEAUX • GRENOBLE • LILLE • LYON • NANTES • PARIS  
REIMS • RENNES • TOULON • TOULOUSE

ÉTABLISSEMENT D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR TECHNIQUE PRIVÉ





# BIENVENUE CHEZ MAESTRIS BTS



## Maestris BTS, l'accélérateur de compétences

Dans un monde qui évolue sans cesse et dont les codes que l'on croyait immuables sont en train de disparaître, la bonne stratégie d'orientation consiste à se donner la liberté de changer de cap rapidement grâce à un socle de connaissances solides tout en gagnant en expertise et en employabilité.

L'ambition de MAESTRIS BTS est d'accompagner les étudiants dans cette stratégie nécessaire à cette agilité. Elle s'appuie sur un accompagnement individualisé et un renforcement de la culture générale et de l'apprentissage des langues pour leur donner le profil idéal.

La force de MAESTRIS BTS réside dans ses relations avec les entreprises et ses career centers implantés au sein de chaque campus. Ainsi, en 20/21, 95% des étudiants qui avaient choisi l'apprentissage ont été accueillis en entreprise.

Cette volonté d'excellence, intimement combinée à la professionnalisation vous permettra de saisir ou de créer des opportunités et de les transformer en succès.

**Adélaïde EPITALON**  
Directrice de MAESTRIS BTS





## SOMMAIRE

|   |           |
|---|-----------|
| Bienvenue chez Maestris BTS                     | <b>3</b>  |
| Pourquoi rejoindre Maestris BTS                 | <b>7</b>  |
| L'accompagnement dans la recherche d'entreprise | <b>8</b>  |
| Types de contrats                               | <b>9</b>  |
| Ils nous font confiance                         | <b>11</b> |
| La dynamique de cursus                          | <b>13</b> |
| Les programmes                                  | <b>15</b> |
| Les filières commerce, immobilier et marketing  | <b>17</b> |
| Les filières fonctions support                  | <b>27</b> |
| La pédagogie de Maestris BTS                    | <b>40</b> |
| Les conférences                                 | <b>41</b> |
| Vie étudiante                                   | <b>43</b> |
| Admissions et Financement                       | <b>44</b> |
| Handicap et Accessibilité                       | <b>45</b> |
| Skolae  | <b>47</b> |





## POURQUOI REJOINDRE MAESTRIS BTS

### PRÉPARER UN DIPLÔME D'ÉTAT

#### Appartenir à un grand réseau de l'enseignement supérieur :

Vous bénéficiez de l'appartenance de Maestris BTS au Réseau Eductive qui compte 17 écoles et dispose de nombreuses synergies matérielles, pédagogiques et professionnelles



#### Être au cœur d'un environnement propice à la réussite et à l'épanouissement :

Vous préparez un Bac+ 2 tout en côtoyant des étudiants dans d'autres filières du Bac + 3 au Bac + 5. Vous profitez ainsi de tous les événements sur votre campus et des activités en lien avec la vie étudiante



#### Expérimenter la proximité avec le monde de l'entreprise :

Nous sommes constamment en veille sur l'évolution des besoins des chefs d'entreprises et des entrepreneurs. L'ensemble des cours est dispensé par des intervenants professionnels



#### Profiter d'un suivi tout au long de votre formation :

Nos équipes pédagogiques sont à votre écoute pendant votre cursus. Des ateliers de recherche d'emploi sont mis en place à l'issue de la formation pour les jeunes diplômés



#### Choisir son domaine de spécialisation et les modalités de son cursus :

Au travers de 12 BTS, trouvez la formation qui correspond à votre projet professionnel. Toutes les formations sont accessibles en initial ou en alternance



#### Apprendre grâce à une pédagogie innovante :

Où tout est fait pour à la fois acquérir des connaissances académiques et des compétences professionnelles



#### Bénéficier d'un accompagnement individualisé à la recherche d'entreprise :

Nos chargés des relations entreprises vous guident pour faire de chaque période en entreprise un moment où vos compétences vont pouvoir constamment s'affûter et se valoriser



#### Participer à des projets professionnalisants et à une vie étudiante riche :

Workshops, séminaires, serious game, conférences, rencontres VIP, soirées, événements ...

**“Notre objectif est d'accompagner les étudiants de façon individualisée pour favoriser leur insertion professionnelle”**

**L'équipe relations entreprises Maestris BTS**

## UN ACCOMPAGNEMENT EN PLUSIEURS ÉTAPES :

Dès son admission, l'étudiant est reçu par un chargé des relations entreprises qui le suivra tout au long de sa recherche mais aussi dans l'évolution de ses missions. Maestris BTS est en partenariat avec de nombreuses entreprises locales ce qui permet aux étudiants d'avoir accès à des offres dédiées à l'école.

Les étudiants sont invités à suivre plusieurs ateliers afin d'optimiser leurs outils de recherche d'emploi. Leur objectif est de permettre aux étudiants d'être efficaces, en maîtrisant tous les codes d'un "bon" CV, d'une lettre de motivation, des techniques de recherche d'emploi mais aussi de l'entretien de motivation.

Le profil LinkedIn des étudiants est particulièrement travaillé car ce réseau professionnel est devenu incontournable dans la recherche de stage, d'alternance et d'emploi.

### 1 LES ÉVÉNEMENTS DE RECRUTEMENT

Maestris BTS organise tout au long de l'année des événements de recrutement avec des entreprises afin de soutenir ses étudiants dans leur recherche.

### 2 LES SPEED-MEETINGS

Les speed meetings ont pour objectif de favoriser les rencontres entre les étudiants et les entreprises plusieurs fois par an. L'organisation de ces entretiens permet aux entreprises d'optimiser leurs recrutements en réalisant une présélection. L'occasion pour les étudiants de passer plus facilement la barrière du CV.

### 3 LES RECRUTEMENTS DÉDIÉS

Lorsque les entreprises partenaires disposent de plusieurs offres de stage et alternance, une session de recrutement dédiée est organisée afin qu'elles puissent les proposer aux étudiants de Maestris BTS.



## LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

### Types de contrat

Alternance sous contrat de travail qui donne à l'apprenti le statut de jeune salarié.

### Durée du contrat

6 à 36 mois.

### Durée hebdomadaire de travail

Elle est définie par la durée applicable dans l'entreprise et inclut le temps passé en formation.

### Public visé

Étudiants en cycle BTS de 16 à 29 ans, Français ou ressortissants de l'Union Européenne.

### Entreprises concernées

Toutes les entreprises.

### Rémunération

Entre 27% et 100% du SMIC selon l'âge et le niveau d'études.

### Avantages pour l'entreprise

L'employeur bénéficie d'une exonération de la totalité des cotisations salariales d'origine légale et conventionnelle pour la part de rémunération inférieure ou égale à un plafond fixé à 79% du SMIC. Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise.

### Financement de la formation

Les frais de formation sont pris en charge par l'OpCo (Opérateur de Compétences) auquel est rattachée l'entreprise sur la base du coût contrat publié par France Compétences.

## LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

### Types de contrats

CDD ou CDI de type particulier.

### Durée du contrat

1 an.

### Durée hebdomadaire de travail

Elle est définie par la durée applicable dans l'entreprise et inclut le temps passé en formation.

### Public visé

Personnes de 16 à 25 ans et demandeurs d'emploi de 26 ans et plus.

### Entreprises concernées

Toutes entreprises sauf l'État, les établissements publics administratifs, les collectivités territoriales et leurs groupements.

### Rémunération

Entre 55 % et 80% du SMIC. Les plus de 26 ans peuvent toucher jusqu'à 100% du SMIC ou 85% du SMC.

### Avantages pour l'entreprise

Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise.

### Financement de la formation

Les frais de formation sont pris en charge par l'OpCo (Opérateur de Compétences) auquel est rattachée l'entreprise.

### Tutorat

Le tuteur a pour mission d'accueillir, d'informer et de guider le jeune. Il peut à ce titre suivre une formation au tutorat dispensée par l'organisme de formation. L'employeur peut bénéficier d'une prime liée au tutorat pouvant s'élever à 230€ par mois et par jeune pendant les 6 premiers mois du contrat.

## LA CONVENTION DE STAGE DE LONGUE DURÉE : COSTAL

### Types de contrat

La COSTAL est une Convention de Stage Longue Durée. La personne en COSTAL a le statut d'étudiant et reste sous l'autorité du chef de l'établissement durant toute la période de stage.

### Durée du contrat

6 à 10 mois sur une base de rythme alterné (132 jours maximum de présence effective en entreprise, soit l'équivalent de 6 mois temps plein).

### Durée hebdomadaire de travail

Elle est définie par la durée applicable dans l'entreprise et inclut le temps passé en formation.

### Public visé

Jeune de moins de 26 ans.

### Entreprises concernées

Toutes les entreprises ou associations.

### Rémunération

Au moins 30% du SMIC au prorata temporis du temps passé en entreprise.

### Financement de la formation

Les frais de formation sont répartis entre l'étudiant et une ou plusieurs entreprises (ils peuvent être pris en charge totalement par une entreprise si celle-ci l'accepte).

### Avantages pour l'entreprise

L'employeur bénéficie d'une exonération des cotisations patronales sur la partie du salaire qui n'excède pas 15% du plafond horaire de la sécurité sociale. Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise. Les entreprises imposées d'après leur bénéfice réel peuvent bénéficier du crédit d'impôt formation pour leurs dépenses liées à l'accueil de stagiaires sous statut scolaire.

### Encadrement

Le maître de stage est choisi parmi le personnel de l'entreprise. Il est l'interlocuteur direct du responsable pédagogique de l'école. Sa mission consiste à accueillir, informer, encadrer et guider le stagiaire dans ses missions.





## ILS NOUS FONT CONFIANCE

Plusieurs centaines d'entreprises prestigieuses accueillent chaque année les étudiants de Maestris BTS dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, d'apprentissage ou d'un stage.





# LA DYNAMIQUE DE CURSUS

## CYCLE BTS EN INITIAL

| Années                      | Admissions   | Rythmes  |
|-----------------------------|--------------|--|
| <b>1<sup>RE</sup> ANNÉE</b> | <b>BAC</b>   | <b>4 jours / semaine</b><br><small>*Selon les BTS, 10 semaines de stages(s) obligatoires</small> |
| <b>2<sup>E</sup> ANNÉE</b>  | <b>BAC+1</b> | <b>4 jours / semaine</b><br><small>*Selon les BTS, 10 semaines de stages(s) obligatoires</small> |

## CYCLE BTS EN ALTERNANCE

| Années                      | Admissions   | Rythmes  |
|-----------------------------|--------------|--|
| <b>1<sup>RE</sup> ANNÉE</b> | <b>BAC</b>   | <b>2 jours école / 3 jours entreprise</b><br><small>+ 6 Semaines de séminaires</small> |
| <b>2<sup>E</sup> ANNÉE</b>  | <b>BAC+1</b> | <b>2 jours école / 3 jours entreprise</b><br><small>+ 5 Semaines de séminaires</small> |

### 1 BTS AU CHOIX :

 **BTS Management Commercial Opérationnel**

 **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client**

 **BTS Professions Immobilières**

 **BTS Collaborateur Juriste Notarial**

 **BTS Communication**

 **BTS Support à l'Action Managériale**

 **BTS Comptabilité et Gestion**

 **BTS Gestion de la PME**

 **BTS Services Informatiques aux Organisations**

 **BTS Gestion des Transports et Logistique Associée**

 **BTS Banque - Conseiller de clientèle National**

 **BTS Assurance**

 **DIPLÔMES D'ÉTAT**



## LES PROGRAMMES

### Filières commerce, immobilier et marketing **17**

- BTS Management Commercial Opérationnel 17
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client 19
- BTS Professions Immobilières 21
- BTS Collaborateur Juriste Notarial 23
- BTS Communication 25

### Filières fonctions support **27**

- BTS Support à l'Action Managériale 27
- BTS Comptabilité et Gestion 29
- BTS Gestion de la PME 31
- BTS Services Informatiques aux Organisations 33
- BTS Gestion des Transports et Logistique Associée 35
- BTS Banque - Conseiller de clientèle National 37
- BTS Assurance 39



## PROGRAMME DU BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

### MATIÈRES PROFESSIONNELLES

#### DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL

- Veille informationnelle
- Vente conseil
- Gestion de la relation client
- Etudes commerciales
- Développement et fidélisation de la clientèle

#### ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE

- Élaboration et adaptation continue de l'offre de produits et de services
- Agencement et maintien d'un espace commercial attractif et fonctionnel
- Mise en valeur de l'offre de produits et de services
- Organisation de promotions et d'animations commerciales
- Conception et mise en place de la communication
- Analyse et suivi de l'action commerciale

#### GESTION OPÉRATIONNELLE

- Fixation des objectifs commerciaux
- Gestion des approvisionnements, des achats et des stocks
- Suivi des règlements et élaboration des budgets
- Gestion des risques liés à l'activité commerciale
- Participation aux décisions d'investissement
- Analyse des performances

### MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE

- Évaluation des besoins en personnel
- Répartition des tâches
- Réalisation de plannings
- Organisation du travail
- Recrutement et intégration
- Animation et valorisation de l'équipe
- Évaluation des performances individuelles et collectives de l'équipe
- Individualisation de la formation des membres de l'équipe

### MATIÈRES GÉNÉRALES

#### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhension et réalisation de messages écrits
- Communication orale : adaptation à la situation, organisation d'un message oral
- Anglais

#### CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Analyse des situations économiques, juridiques et managériales
- Exploitation d'une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Diagnostic stratégique

## BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Le BTS Management Commercial Opérationnel prépare les étudiants à occuper des fonctions dans une unité commerciale, quelle que soit sa taille ou sa nature (physique ou virtuelle). C'est une formation généraliste qui leur permet de maîtriser l'ensemble du processus commercial : recherche de prospects, optimisation du produit ou du service, relation finale avec le client. À l'issue de ce BTS, les étudiants sont en mesure de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie de l'unité commerciale, ils assurent aussi bien la relation client que la gestion opérationnelle et le management de l'équipe. Agiles, travaillant en autonomie, les étudiants sont en mesure de mettre en œuvre et de décliner la politique commerciale de l'entreprise.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

**BTS Management Commercial Opérationnel**

**Diplôme d'État – Bac +2**

### DÉBOUCHÉS MÉTIERS

Vendeur, conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, marchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manager d'une unité commerciale de proximité

### POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Bachelor en Management Commercial  
Mastère en Ingénierie d'Affaires ou International Business



## PROGRAMME DU BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

### MATIÈRES PROFESSIONNELLES

#### RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION-VENTE

- Prospection et développement de la clientèle
- Négociation, vente et accompagnement de la relation client
- Organisation et animation de la relation client
- Veille et expertise commerciales

#### RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION

- Maîtrise de la relation client omnicanale notamment à distance
- Animation de la relation client digitale
- Développement de la relation client en e-commerce

#### RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAU

- Implantation et promotion de l'offre chez les distributeurs
- Développement et pilotage d'un réseau de partenaires
- Gestion et animation d'un réseau de vente directe

### MATIÈRES GÉNÉRALES

#### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhension et réalisation de messages écrits
- Communication orale : adaptation à la situation, organisation d'un message oral
- Anglais

#### CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Analyse des situations économiques, juridiques et managériales auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploitation d'une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Diagnostic stratégique
- Exposition des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

### DÉBOUCHÉS MÉTIERS

Représentant, commercial terrain, négociateur, délégué commercial, conseiller commercial, chargé d'affaires ou de clientèle, technico-commercial, téléconseiller, chargé d'assistance, animateur commercial site e-commerce, assistant responsable e-commerce, commercial e-commerce, marchandiseur, chef de secteur, e-marchandiseur

### POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Bachelor en Management Commercial  
Mastère en Ingénierie d'Affaires ou International Business

## BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Le technicien supérieur en Négociation et Digitalisation de la Relation Client est l'interface entre l'entreprise et son marché. En s'appuyant sur les technologies de l'information et de la communication et en privilégiant le travail collaboratif, il inscrit son activité dans une logique de réseau et gère la relation commerciale dans sa globalité, depuis la prospection jusqu'à la fidélisation. Il participe à l'organisation commerciale de son entreprise et contribue à l'efficacité de sa politique commerciale.

Autonome, doté de fortes compétences relationnelles, il est amené à terme à fédérer des équipes et sait garder un sens aigu du service et de l'expérience client dont il suit la relation via différents supports et/ou outils numériques.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Animer la relation client et mener la négociation-vente
- Gérer la relation client à distance et la digitalisation
- Maîtriser l'animation de réseaux

**BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client**

**Diplôme d'État - Bac +2**



## PROGRAMME DU BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

### MATIÈRES PROFESSIONNELLES

#### CONSEIL EN INGÉNIERIE DE L'IMMOBILIER

- Droit et veille juridique
- Repérage du cadre juridique des activités immobilières
- Qualification juridique dans le cadre des activités immobilières
- Analyse du statut juridique des biens et des personnes
- Conclusion des contrats et leur exécution
- Économie et organisation de l'immobilier
- Analyse du marché de l'immobilier
- Analyse des indicateurs économiques, démographiques et sociologiques
- Analyse de la notion de valeur et définition de l'équilibre d'une opération immobilière
- Architecture, habitat et urbanisme, développement durable
- Étude de l'évolution de l'habitat et des styles architecturaux
- Prise en compte des règles d'urbanisme

#### COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

- Analyse du cadre de la communication et choix des outils adaptés
- Gestion de la relation de communication
- Gestion des conflits
- Mise en place d'une démarche qualité

#### TECHNIQUES IMMOBILIERES

- Transaction immobilière
- Cadre de travail du négociateur
- Constitution d'un portefeuille de biens et de clients
- Conseil en estimation
- Commercialisation des biens
- Conseil en financement
- Conclusion de la transaction
- Gestion de copropriété
- Gestion locative

### DÉBOUCHÉS MÉTIERS

Agent immobilier, négociateur immobilier, gestionnaire de parc, syndic de copropriété, conseiller en location, chargé d'attribution (secteur social), gestionnaire locatif

### POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Bachelor Gestionnaire de Parcs Immobiliers  
Mastère Manager en Promotion Immobilière

### MATIÈRES GÉNÉRALES

#### ANGLAIS APPLIQUÉ À L'IMMOBILIER

- Production orale
- Démarche d'achat, de vente ou de gestion d'un bien
- Conseil en matière d'acquisition, de vente ou de gestion d'un bien
- Gestion des conflits
- Production écrite
- Synthèse d'informations relatives à un marché
- Démarche d'information et/ou de conseil à destination d'un client
- Rédaction de comptes rendus, de documents de communication
- Compréhension écrite
- Lecture de documents généraux relatifs aux professions de l'immobilier et aux informations relatives à un marché
- Lecture de documents professionnels dans le cadre d'opérations d'achat, de vente, de location ou de gestion d'un bien
- Lecture de documents relatifs à des situations de conflits

#### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhension et réalisation de messages écrits
- Communication orale

## BTS PROFESSIONS IMMOBILIÈRES

L'immobilier est un secteur d'activité très développé en France où il représente une part importante de la richesse nationale (14 % du PIB en 2010 - activités immobilières) ainsi que de nombreux emplois directs et indirects. L'activité immobilière s'exerce dans des domaines tels que la construction et l'habitat, la commercialisation, la location, la gestion individuelle et collective de biens neufs ou anciens. Ces différentes activités relèvent à la fois du secteur privé et du secteur public, dont l'immobilier social. Il s'agit enfin d'une activité dont les sources sont à la fois historiques, culturelles, techniques et juridiques, ce qui en fait un domaine complexe et extrêmement étendu. Dans ce paysage en constante mutation, le BTS « Professions immobilières » a pour vocation de former des professionnels des services de l'immobilier. Il atteste chez son titulaire la maîtrise d'un ensemble de connaissances et de compétences qui permettra de développer aptitudes et comportements professionnels adaptés. Le BTS « Professions immobilières » rend éligible son titulaire à la délivrance des cartes T (transaction) et G (gestion).

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- ▶ Assurer le conseil et l'intermédiation entre un offreur (vendeur ou bailleur) et un demandeur (acquéreur ou locataire) d'un bien immobilier
- ▶ Administrer les biens immobiliers collectifs (gestion de copropriété) ou privés et publics individuels (gestion locative)
- ▶ Maîtriser la communication professionnelle qu'elle soit institutionnelle, commerciale, interpersonnelle, hiérarchique...
- ▶ Participer au développement. Comprendre la dimension transversale du secteur (juridique, économique, architectural...) afin d'analyser les produits immobiliers et de proposer les prestations adaptées

**BTS Professions Immobilières**

**Diplôme d'État - Bac +2**



## PROGRAMME DU BTS COLLABORATEUR JURISTE NOTARIAL

### MATIÈRES PROFESSIONNELLES

#### ACCOMPAGNEMENT DU CLIENT SELON LES RÈGLES DÉONTOLOGIQUES

- Explication au client du statut d'officier public et ministériel et de la mission de service public du notaire
- Accueil et accompagnement du client en respectant les règles de déontologie
- Gestion de dossiers dans le respect des règles de déontologie et de sécurité des données

#### CONDUITE D'UN DOSSIER EN DROIT DES PERSONNES, DE LA FAMILLE ET DU PATRIMOINE FAMILIAL

- Pratique du droit de la filiation
- Accompagnement de la vie juridique des couples
- Organisation de la protection des personnes vulnérables
- Conduite d'un dossier de libéralités
- Règlement d'une succession

#### CONDUITE D'UN DOSSIER EN DROIT DES BIENS DANS LE DOMAINE IMMOBILIER OU DE L'ENTREPRISE

- Pratique des opérations immobilières, des baux, des contrats préparatoires
- Négociation immobilière
- Contribution aux opérations sur fonds de commerce
- Pratique des actes notariés en présence d'une entreprise

#### ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX DU DROIT

- Analyse d'un dossier documentaire et structuration d'une réponse à une problématique donnée
- Acquisition et maîtrise des compétences liées à la démarche juridique

### DÉBOUCHÉS MÉTIERS

Collaborateur de notaire, assistant juridique, négociateur immobilier

### POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Bachelor Gestionnaire de Parcs Immobiliers  
Mastère d'Actifs Immobiliers

### ENVIRONNEMENT DE L'ACTIVITÉ NOTARIALE

- Analyser des données économiques et sociales de formes variées issues de sources institutionnelles ou scientifiquement fondées
- Assurer une veille informationnelle à partir des revues professionnelles du notariat
- Prendre en compte l'actualité économique et sociale
- Utiliser le vocabulaire conceptuel économique et managérial pour analyser les situations observées en office notarial
- Construire un écrit argumenté et structuré

### MATIÈRES GÉNÉRALES

#### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhension et réalisation de messages écrits et communication orale

#### ANGLAIS

- Compréhension écrite et orale en relation avec l'activité professionnelle

## BTS COLLABORATEUR JURISTE NOTARIAL

Le titulaire du brevet de technicien supérieur « Collaborateur juriste notarial » s'insère au sein de l'office notarial comme collaborateur. L'activité notariale se situe au cœur de la vie des citoyens. En conséquence le titulaire du diplôme doit être sensibilisé aux évolutions qui touchent non seulement sa profession mais aussi, plus généralement, à celles de l'environnement économique et sociétal pour en mesurer l'incidence sur l'activité notariale.

Il agit de manière autonome pour les actes à la fois simples et courants, ou sur instructions pour les actes plus complexes.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Suivre, clôturer et archiver les dossiers ; mener à bien le traitement comptable
- Rédiger des actes simples
- Négocier des biens à vendre ou à louer
- Participer à l'exécution des formalités (vérification après signature des actes, élaboration des documents générés par l'acte, calcul des droits hypothécaires ou d'enregistrement, dépôt)

**BTS Collaborateur Juriste Notarial**

**Diplôme d'État - Bac +2**



## PROGRAMME DU BTS COMMUNICATION

### MATIÈRES PROFESSIONNELLES

#### ÉLABORATION ET PILOTAGE DE LA STRATÉGIE DE COMMUNICATION

- Prise en charge de la demande de l'annonceur
- Identification et formulation du besoin de l'annonceur
- Analyse des caractéristiques et de l'environnement
- Élaboration du diagnostic
- Préconisations
- Élaboration du plan de communication dans un environnement digitalisé
- Détermination du positionnement
- Identifications des objectifs et des cibles de communication de l'annonceur
- Détermination des moyens de communication
- Formalisation du plan
- Pilotage du plan de communication
- Recensement des ressources disponibles
- Détermination du besoin d'externalisation
- Identification des acteurs à associer
- Détermination des ressources à mobiliser
- Définition des indicateurs de performance
- Analyse des résultats et ajustements

#### MISE EN ŒUVRE DE SOLUTIONS DE COMMUNICATION

- Veille créative et technologique au service de la demande
- Mise en œuvre d'une démarche de veille créative et technologique
- Plan de communication et cahier des charges
- Préconisations
- Création de contenus et de solutions de communication
- Production et diffusion des solutions de communication
- Achats et relations avec les prestataires
- Évaluation des solutions de communication

### DÉVELOPPEMENT DE SOLUTIONS MÉDIA ET DIGITALES INNOVANTES

- Collecte, analyse et diffusion d'informations sur les évolutions de l'écosystème média et digital
- Exploitation d'études
- Veille sur les acteurs et les innovations dans le domaine des médias et du digital
- Construction et positionnement d'une offre média et digitale innovante
- Accompagnement des équipes commerciales dans la valorisation de solutions média et digitales innovantes
- Analyse du portefeuille annonceur
- Elaboration d'argumentaire
- Conception et réalisation des supports de communication d'aide à la vente
- Conseil aux annonceurs dans la mise en œuvre de solutions média et digitales innovantes

### MATIÈRES GÉNÉRALES

#### ANGLAIS

- Compréhension de l'écrit et expression écrite
- Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction
- Compréhension de documents écrits

#### CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Analyse des situations économiques, juridiques et managériales
- Exploitation d'une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposition de solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Diagnostic stratégique
- Exposition des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

### DÉBOUCHÉS MÉTIERS

Assistant de communication, chargé de communication, attaché du développement et du patrimoine, responsable de communication interne, assistant chef de publicité, chef de projet, média vendeur, chargé d'études marketing, chef de produit marketing, vendeur d'espaces publicitaires

### POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Bachelor Communication ou Marketing  
Mastère Communication ou Marketing

## BTS COMMUNICATION

Dans les entreprises, les institutions, les collectivités locales, les associations, ce technicien conçoit et met en œuvre des opérations de communication qui peuvent revêtir un caractère publicitaire, événementiel ou relationnel dans le cadre de campagnes commerciales, institutionnelles, sociales ou publiques. Il collabore à la création des formes et contenus de communication qu'elle soit interne ou externe, dans le cadre de la stratégie fixée par la direction de l'organisation. Il met en œuvre des projets de communication et assure leur suivi. Il est responsable de la gestion de la relation avec l'annonceur, les prestataires. Également, il met en place une veille permanente. Il coordonne, planifie et contrôle les différentes tâches de communication. Il détermine le budget nécessaire aux opérations de communication et assure le suivi dudit budget. Il veille au respect de la qualité et de la déontologie particulière à la profession.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mettre en œuvre et suivre les projets de communication
- Réaliser la veille informationnelle
- Conseiller et gérer la relation annonceur

**BTS Communication**

**Diplôme d'État - Bac +2**



## PROGRAMME DU BTS SUPPORT À L'ACTION MANAGÉRIALE

### MATIÈRES PROFESSIONNELLES

#### OPTIMISATION DES PROCESSUS ADMINISTRATIFS

- Support opérationnel aux membres de l'entité
- Gestion des dossiers en responsabilité
- Amélioration continue des processus
- Rationalisation de l'usage des ressources de l'entité

#### GESTION DE PROJET

- Préparation du projet
- Mise en œuvre d'une veille informationnelle liée au projet
- Conduite et contrôle du projet
- Evaluation et clôture du projet

#### COLLABORATION À LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

- Accompagnement du parcours professionnel et gestion de la relation de travail
- Contribution à l'amélioration de la vie au travail
- Organisation des activités du champ des relations sociales
- Mobilisation des outils du développement de la performance individuelle et collective

### MATIÈRES GÉNÉRALES

#### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhension et réalisation de messages écrits : respect des contraintes de la langue écrite, synthèse des informations, réponse argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- Communication orale : adaptation à la situation ; organisation d'un message oral

#### ANGLAIS et LV2

- Compréhension de documents écrits
- Production et interaction écrites
- Compréhension de l'oral
- Production et interaction orales

#### CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Analyse des situations économiques, juridiques et managériales auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploitation d'une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposition de solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Diagnostic stratégique
- Exposition des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

## DÉBOUCHÉS MÉTIERS

Secrétaire de direction, office manager, assistant (ressources humaines, logistique, commerciale, marketing, etc.), chargé de recrutement / formation / relations internationales, adjoint administratif

## POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Bachelor et Mastère en Ressources Humaines, Achats et Supply Chain, Commerce International

## BTS SUPPORT À L'ACTION MANAGÉRIALE

Dans un contexte de globalisation mondiale lié à la diffusion de l'économie numérique, la prise en compte de l'évolution des règles juridiques nationales et internationales est essentielle, notamment en ce qui concerne le droit du numérique, le droit du travail ou encore le droit des sociétés. Ainsi la personne titulaire du BTS Support à l'Action Managériale exerce son métier dans un environnement incertain qui l'oblige à une veille informationnelle permanente dans une perspective d'amélioration des compétences et d'évolution professionnelle. Elle apporte son appui à un ou plusieurs cadres en assurant des missions d'interface, de coordination et d'organisation dans le domaine administratif. Par son action proactive et facilitatrice, elle contribue à la productivité et à l'image de l'entité ainsi qu'au développement du travail collaboratif. Ses missions s'inscrivent dans un environnement national et international avec des exigences relationnelle et comportementale essentielles pour interagir dans un contexte professionnel complexe, interculturel et digitalisé. Le titulaire du diplôme assure aussi la gestion de dossiers et son expertise lui permet de contribuer à l'amélioration des processus administratifs, impliquant des membres de l'entité mais aussi des partenaires de l'organisation.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Optimiser les processus administratifs
- Gérer les projets
- Collaborer à la gestion des ressources humaines

**BTS Support à l'Action Managériale**

**Diplôme d'État – Bac +2**



## PROGRAMME DU BTS COMPTABILITÉ ET GESTION

### MATIÈRES GÉNÉRALES

#### MATHÉMATIQUES APPLIQUÉES

- Calcul des propositions et des prédicats
- Statistique descriptive
- Analyse de phénomènes exponentiels
- Probabilités
- Traitement de l'information chiffrée

#### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhension et réalisation de messages écrits
- Communication orale
- Anglais

#### CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Analyse des situations économiques, juridiques et managériales
- Exploitation d'une base documentaire économique, juridique ou managériale

### MATIÈRES PROFESSIONNELLES

#### GESTION DES OBLIGATIONS FISCALES

- Conduite de la veille fiscale
- Traitement des opérations relatives à la TVA et impôts directs
- Traitement des cas particuliers et autres impôts

#### CONTRÔLE ET TRAITEMENT COMPTABLE DES OPÉRATIONS COMMERCIALES

- Analyse du système d'information comptable (SIC)
- Contrôle des documents commerciaux
- Suivi des opérations comptables relatives aux clients
- Production de l'information relative au risque client
- Réalisation des rapprochements bancaires

### DÉBOUCHÉS MÉTIERS

Assistant comptable, comptable, collaborateur comptable, comptable fournisseurs / clients, gestionnaire de paie, assistant contrôleur de gestion, assistant en gestion financière et comptable, chargé de clientèle ou conseiller bancaire

### POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Bachelor en Conseil, Audit et Contrôle de gestion  
Mastère Manager d'Actifs Immobiliers ou Mastère en Conseil, Audit et Contrôle de gestion – Diplôme de Comptabilité Générale (DCG) puis Diplôme Supérieur de Comptabilité Générale (DSCG)

#### CONTRÔLE ET PRODUCTION DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

- Conduite d'une veille réglementaire nécessaire à l'établissement des comptes
- Réalisation des travaux comptables
- Production des comptes annuels et des situations intermédiaires
- Contribution à la performance du processus « Contrôle et production de l'information financière »

#### GESTION DES RELATIONS SOCIALES

- Conduite de la veille sociale
- Gestion comptable de la paie et information des salariés
- Gestion des relations sociales

#### ANALYSE ET PRÉVISION DE L'ACTIVITÉ

- Calcul, contrôle et analyse des coûts de revient des activités, produits et services de l'organisation
- Gestion budgétaire
- Élaboration des tableaux de bord opérationnels

#### ANALYSE DE LA SITUATION FINANCIÈRE

- Analyse de la performance et de la solvabilité de l'organisation
- Analyse de la rentabilité d'un investissement
- Analyse dynamique des flux financiers

#### FIABILISATION DE L'INFORMATION ET DU SYSTÈME D'INFORMATION COMPTABLE

- Gérer les informations de l'organisation
- Contribuer à la qualité du système d'information

## BTS COMPTABILITÉ ET GESTION

La mission globale du titulaire du BTS Comptabilité et Gestion consiste à prendre en charge les activités comptables et de gestion de l'organisation à laquelle il appartient, ou pour le compte de laquelle il agit au titre d'un prestataire extérieur. Rigoureux, autonome et organisé, il sait prendre des responsabilités. Son action apporte une véritable efficacité à son organisation par la maîtrise de la comptabilité, la réalisation des travaux fiscaux, l'établissement de déclaration auprès des administrations et l'analyse de la performance.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mener à bien le traitement comptable des opérations commerciales
- Contrôler et produire l'information financière
- Gérer les obligations fiscales
- Gérer les relations sociales
- Analyser et prévoir l'activité
- Analyser la situation financière
- Fiabiliser l'information et le Système d'Information Comptable (SIC)

**BTS Comptabilité et Gestion**

**Diplôme d'État – Bac +2**



## PROGRAMME DU BTS GESTION DE LA PME

### MATIÈRES PROFESSIONNELLES

#### GESTION DE LA RELATION AVEC LES CLIENTS ET LES FOURNISSEURS DE LA PME

- Administration des ventes
- Maintien et développement de la relation avec les clients
- Recherche et choix des fournisseurs
- Suivi et contrôle des opérations d'achats et d'investissements
- Suivi comptable des opérations avec les clients et les fournisseurs

#### PARTICIPATION À LA GESTION DES RISQUES DE LA PME

- Conduite d'une veille
- Participation à la mise en place d'un travail en mode projet
- Mise en œuvre d'une démarche de gestion des risques
- Participation à la gestion des risques financiers et non financiers
- Mise en place d'une démarche qualité

#### GESTION DU PERSONNEL ET CONTRIBUTION A LA GESTION DES RESSOURCES HUMAINES DE LA PME

- Gestion administrative du personnel
- Participation à la gestion des ressources humaines
- Contribution à la cohésion interne

#### SOUTIEN AU FONCTIONNEMENT ET AU DÉVELOPPEMENT DE LA PME

- Contribution à la qualité du système d'information
- Participation au développement commercial national ou international
- Contribution à la mise en œuvre de la communication et à l'analyse de l'activité
- Participation au diagnostic financier et à l'élaboration de tableaux de bord

### MATIÈRES GÉNÉRALES

#### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhension et réalisation de messages écrits : respect des contraintes de la langue écrite, synthèse des informations, réponse argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- Communication orale : adaptation à la situation ; organisation d'un message oral

#### ANGLAIS

- Compréhension de documents écrits
- Production et interaction écrites
- Compréhension orale
- Production et interaction orales

#### CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Analyse des situations économiques, juridiques et managériales auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploitation d'une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposition de solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Diagnostic stratégique
- Exposition des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

## BTS GESTION DE LA PME

Les missions associées au BTS « Gestion de la PME » sont exercées par un collaborateur de la direction d'une très petite, petite ou moyenne entreprise. Elles consistent en une coopération directe avec la dirigeante ou le dirigeant. De par la nature des missions, les titulaires du diplôme ont un rôle de « gestionnaire généraliste ». Ils doivent faire preuve de polyvalence et être capables de prendre en charge des dossiers variés nécessitant une compréhension globale de l'entreprise et la prise en compte de toutes ses contingences. De manière générale, les différentes activités nécessitent de la part des titulaires du diplôme, une forte composante communicationnelle. En effet, ils exercent non seulement une fonction d'interface au niveau interne, mais également au niveau externe avec les partenaires de l'entreprise.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs de la PME
- Participer à la gestion des risques de la PME
- Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME
- Gérer le personnel et contribuer à la gestion des ressources humaines de la PME

**BTS Gestion de la PME**

**Diplôme d'État - Bac +2**

### DÉBOUCHÉS MÉTIERS

Assistant de gestion, collaborateur, secrétaire de direction, assistant RH, assistant comptable, assistant commercial

### POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Bachelor en Conseil, Audit et Contrôle de Gestion ou Bachelor en Ressources Humaines  
Mastère Manager d'Actifs Immobiliers ou Mastère en Ressources Humaines



## PROGRAMME DU BTS SERVICES INFORMATIQUES AUX ORGANISATIONS

### MATIÈRES PROFESSIONNELLES

#### SUPPORT ET MISE A DISPOSITION DE SERVICES INFORMATIQUES (OPTIONS A & B)

- Gestion du patrimoine informatique
- Réponse aux incidents et aux demandes d'assistance et d'évolution
- Développement de la présence en ligne de l'organisation
- Mise à disposition des utilisateurs d'un service informatique

#### CYBERSÉCURITÉ DES SERVICES INFORMATIQUES (OPTIONS A & B)

- Protection des données à caractère personnel
- Préservation de l'identité numérique de l'organisation
- Sécurisation des équipements et des usages des utilisateurs
- Garantie de la disponibilité, de l'intégrité et de la confidentialité des services informatiques et des données de l'organisation face à des cyberattaques
- Cybersécurisation d'une infrastructure réseau, d'un système, d'un service
- Cybersécurisation d'une solution applicative et de son développement

#### ADMINISTRATION DES SYSTÈMES ET DES RÉSEAUX (OPTION A)

- Conception d'une solution d'infrastructure
- Exploitation, dépannage et supervision d'une solution d'infrastructure réseau
- Installation, test et déploiement d'une solution d'infrastructure réseau

#### CONCEPTION ET DÉVELOPPEMENT D'APPLICATIONS (OPTION B)

- Conception et développement d'une solution applicative
- Maintenance corrective ou évolutive d'une solution applicative
- Gestion des données

### MATIÈRES GÉNÉRALES (OPTIONS A & B)

#### MATHÉMATIQUES POUR L'INFORMATIQUE

- Compréhension et résolution de problèmes mathématiques (calcul binaire, masque de réseau, opérateurs logiques...)
- Compréhension et manipulation d'objets mathématiques
- Résolution de problèmes numériques nécessitant la mise en œuvre d'algorithmes qu'il s'agit de construire, de mettre en forme et dont on comparera éventuellement les performances

#### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhension et réalisation de messages écrits
- Communication orale : adaptation à la situation ; organisation d'un message oral
- Anglais

#### CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Analyse des situations économiques, juridiques et managériales
- Exploitation d'une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposition de solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales adaptées aux situations proposées
- Diagnostic stratégique

## BTS SERVICES INFORMATIQUES AUX ORGANISATIONS

L'activité de la personne titulaire du BTS SIO s'inscrit dans un contexte de forte mutation des métiers à contenu technologique et d'évolution rapide de l'environnement professionnel. Ses interventions doivent respecter la réglementation, les normes et standards de qualité et de sécurité en vigueur, les contrats de services conclus avec l'organisation cliente et s'inscrire dans une démarche écoresponsable en participant à la réduction de l'impact de l'informatique sur l'environnement. Elle participe à la production et à la fourniture de services en réalisant ou en adaptant des solutions d'infrastructure et en assurant le fonctionnement optimal des équipements et des services informatiques.

Les activités à ce niveau de qualification débouchent sur deux domaines métiers distincts, auxquels correspondent les deux options du diplôme :

- Solutions d'infrastructure, systèmes et réseaux (Option A)
- Solutions logicielles et applications métiers (Option B)

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Réaliser le support et la mise à disposition de services informatiques
- Gérer la cybersécurité des services informatiques
- **Option A :** Administrer les systèmes et réseaux
- **Option B :** Concevoir et développer des applications

**BTS Services Informatiques aux Organisations**

**Diplôme d'État – Bac +2**

### DÉBOUCHÉS MÉTIERS

#### OPTION A :

- Administrateur systèmes et réseaux, administrateur sécurité, support systèmes et réseaux, technicien avant-vente, technicien d'infrastructure, technicien développement

#### OPTION B :

- Analyste d'applications, analyste d'études, analyste programmeur, chargé d'études informatiques, développeur d'applications informatiques, développeur d'applications mobiles

### POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Bachelor puis Mastère Système, Réseaux & Cloud Computing ou Architecture des logiciels; Ecoles d'ingénieur après une prépa Adaptation Technicien Supérieure (ATS)



## PROGRAMME DU BTS GESTION DES TRANSPORTS ET LOGISTIQUE ASSOCIÉE

### MATIÈRES PROFESSIONNELLES

#### MISE EN OEUVRE D'OPÉRATIONS DE TRANSPORT ET DE PRESTATIONS LOGISTIQUES

- Réalisation d'opérations de transport et de prestations logistiques
- Réalisation d'une opération de sous-traitance
- Gestion des moyens matériels
- Suivi du déroulement des opérations de transport et des prestations logistiques

#### CONCEPTION D'OPÉRATIONS DE TRANSPORT ET DE PRESTATIONS LOGISTIQUES

- Analyse d'une demande de transport et de prestations logistiques
- Élaboration d'une solution de transport et de prestations logistiques
- Proposition d'une solution de transport et de prestations logistiques

#### ANALYSE DE LA PERFORMANCE D'UNE ACTIVITÉ DE TRANSPORT ET DE PRESTATIONS LOGISTIQUES

- Analyse de la performance organisationnelle
- Analyse de la performance commerciale
- Analyse des litiges
- Analyse de la performance sociale
- Analyse de la performance environnementale
- Analyse de la performance financière

#### PÉRENNISATION ET DÉVELOPPEMENT DE L'ACTIVITÉ DE TRANSPORT ET DE PRESTATIONS LOGISTIQUES

- Optimisation d'une organisation de transport et de prestations logistiques

- Pérennisation et développement de l'activité commerciale
- Développement du potentiel humain de l'entreprise
- Développement de la responsabilité sociétale de l'entreprise
- Financement d'un projet

### MATIÈRES GÉNÉRALES

#### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhension et réalisation de messages écrits : respect des contraintes de la langue écrite, synthèse des informations, réponse argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- Communication orale : adaptation à la situation ; organisation d'un message oral

#### ANGLAIS

- Compréhension de documents écrits
- Production et interaction écrites
- Compréhension orale
- Production et interaction orales

#### CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Analyse des situations économiques, juridiques et managériales auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploitation d'une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposition de solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales adaptées aux situations proposées
- Diagnostic stratégique
- Exposition des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

### DÉBOUCHÉS MÉTIERS

Agent ou technicien d'exploitation, exploitant, adjoint au responsable d'entrepôt ou de plate-forme, assistant au responsable des expéditions, agent de transit, affréteur, chargé du service après-vente (SAV), assistant déclarant en douane

### POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Bachelor Achats et Supply Chain  
Mastère Management des Achats, Supply Chain, Business Development ou International Business

## BTS GESTION DES TRANSPORTS ET LOGISTIQUE ASSOCIÉE

Le titulaire du BTS «Gestion des transports et logistique associée» contribue, par l'exercice de son métier, à la gestion des flux nationaux et internationaux de marchandises. Il organise des opérations de transport et des prestations logistiques au niveau local, régional, national, européen et international. Il optimise les opérations dans un contexte de mondialisation des échanges, en tenant compte de la complémentarité des modes de transport et du développement durable. Il contribue à la mise en œuvre des décisions stratégiques et coordonne des opérations entre les différents services de l'entreprise, et avec les partenaires extérieurs. Dans ce cadre, il a vocation à manager et animer une équipe. Il maîtrise enfin les compétences de gestion qui lui permettraient de créer, de reprendre ou de développer une entreprise dans le secteur du transport de marchandises et de la logistique.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mettre en œuvre les opérations de transport et de prestations logistiques
- Concevoir les opérations de transport et de prestations logistiques
- Analyser la performance d'une activité de transport et de prestations logistiques
- Pérenniser et développer l'activité de transport et de prestations logistiques

**BTS Gestion des Transports et Logistique Associée**

**Diplôme d'État – Bac +2**



## PROGRAMME DU BTS BANQUE – CONSEILLER DE CLIENTÈLE NATIONAL

### MATIÈRES PROFESSIONNELLES

#### ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET ORGANISATIONNELLE DE L'ACTIVITÉ BANCAIRE

- Le repérage des activités et des auteurs du monde bancaire et financier – le système bancaire dans l'activité économique : description, organisation, les domaines d'activités, les spécificités et les composantes
- L'organisation de l'activité commerciale dans un environnement concurrentiel : les composantes du marché, les zones de chalandise, la rentabilité, la RSE
- L'utilisation du cadre juridique dans la relation avec la clientèle : le contrat – les différents régimes - La responsabilité du conseiller – les risques
- La pratique de la veille économique et sociale
- Le contrôle des opérations effectuées avec la clientèle

#### GESTION DE LA RELATION CLIENT ET COMMUNICATION PROFESSIONNELLE

- L'organisation et l'aménagement de l'espace
- Techniques de communication
- Techniques d'accueil et d'entrée en relation avec le client
- Les règles de traitement des opérations courantes
- La prise de rendez-vous
- La gestion de conflits
- L'entretien avec le prospect / client
- Le conseil
- La formalisation de la vente
- Le suivi de la relation client

#### DÉVELOPPEMENT ET SUIVI DE L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- L'ouverture d'un compte
- Les différents types de compte bancaire
- La réglementation des procédures internes
- Le fonctionnement du compte
- Les procurations
- La responsabilité des mandants / mandataires
- La clôture du compte
- La mise à disposition et le suivi des moyens de paiements

### DÉBOUCHÉS MÉTIERS

Chargé d'accueil, chargé d'affaires, chargé de clientèle, gestionnaire de grands comptes, responsable clientèle commerciale, gérant de banque privée, conseiller en gestion des capitaux, conseiller en placement et investissement, chef de produit patrimonial, agent administratif, analyste, trader

### POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Bachelor Conseiller financier ou Licence Professionnelle Assurance, Banque et Finance  
Master Professionnel Droit de la Banque et des Opérations Patrimoniales ou Master en Management et Stratégies Financière

- La distribution des produits d'épargne bancaire et des instruments financiers
- La distribution des crédits aux particuliers
- La distribution des produits d'assurance
- L'analyse d'un portefeuille clients
- La gestion d'un portefeuille clients
- L'utilisation d'un système d'information commerciale
- La participation à la gestion du risque au quotidien

### MATIÈRES GÉNÉRALES

#### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhension et réalisation de messages écrits : respect des contraintes de la langue écrite, synthèse des informations, réponse argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- Communication orale : adaptation à la situation ; organisation d'un message oral

#### ANGLAIS

- Compréhension de documents écrits
- Production et interaction écrites
- Compréhension orale
- Production et interaction orales

#### CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Analyse des situations économiques, juridiques et managériales auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploitation d'une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposition de solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales adaptées aux situations proposées
- Diagnostic stratégique
- Exposition des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

## BTS BANQUE – CONSEILLER DE CLIENTÈLE NATIONAL

Le BTS Banque-conseiller de clientèle forme des conseillers clientèle ou chargés de clientèle sur le marché des particuliers, appelés à rejoindre la force de vente dans le secteur bancaire et financier. Le titulaire de ce BTS conjugue de solides compétences techniques, notamment juridiques, financières et fiscales avec des capacités comportementales et commerciales. Au contact régulier avec des clients appartenant à la clientèle dit « grand public », son activité principale consiste à commercialiser l'offre de produits et services de son établissement en informant et conseillant la clientèle dont il a la charge. Il a également pour mission de prospecter de nouveaux clients afin de développer son le portefeuille clients.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtrise des techniques bancaires
- Maîtrise des compétences professionnelles en matière économique, juridique et fiscale.
- Optimiser les outils et les technologies de l'information et de la communication (bases de données clients, internet, extranet, tableurs).

**BTS Banque - Conseiller de clientèle National**

**Diplôme d'État – Bac +2**



## PROGRAMME DU BTS ASSURANCE

### MATIÈRES PROFESSIONNELLES

#### DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET GESTION DES CONTRATS

Développement commercial et conduite d'entretien :

- Accueil et l'identification du besoin du client ou du prospect
- Conduite d'entretien client
- Traitement de la demande dans le respect de la réglementation
- Suivi du client et gestion de ses contrats
- Les produits bancaires
- Les actes relatifs aux produits financiers et bancaires
- La réglementation
- Les mesures de prévention
- Développement commercial, prospection et vente
- La prise de rendez-vous
- La présentation de l'offre commerciale
- Conduite de l'entretien

Culture professionnelle et suivi du client :

- Le contrat d'assurance
- Assurance santé
- Assurance vie
- Le règlement d'un sinistre ou refus de garantie
- Traitement des réclamations – argumentation
- Le recours
- La satisfaction client

#### GESTION DES SINISTRES ET DES PRESTATIONS

- L'accueil du client en situation de sinistre
- Déclaration de sinistre
- Les avis d'expert
- Enregistrement de la déclaration
- Qualification du sinistre
- Conseils et garanties
- L'instruction du dossier de sinistre et le versement des prestations

### DÉBOUCHÉS MÉTIERS

Conseiller de clientèle, conseiller en assurance et épargne, téléconseiller, chargé de clientèle, collaborateur d'agence à dominante commerciale, conseiller de gestion, chargé d'indemnisation, conseiller de gestion, gestionnaire de production, gestionnaire de sinistres, collaborateur d'agence généraliste

### POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES

Bachelor Conseiller clientèle en Assurances  
Master Relation Clients en Banque parcours Conseiller en Gestion Patrimoine ou Master Relation Clients en Banque parcours Conseiller de Clientèle Professionnelle / Directeur d'Agence

- Contrats et garanties
- Les bénéficiaires
- Dommages et préjudices
- Services proposés
- Responsabilités
- Les prestations adaptées
- Voies de recours
- Déclenchement du paiement

#### COMMUNICATION DIGITALE, UTILISATION DU SYSTÈME D'INFORMATION ET OUTILS NUMÉRIQUES

- Système d'information et bases de données
- Outils numériques, les différents systèmes d'information de l'entreprise
- Utilisation des outils collaboratifs pour contacter et coordonner les interlocuteurs
- La réglementation des données personnelles

### MATIÈRES GÉNÉRALES

#### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhension et réalisation de messages écrits : respect des contraintes de la langue écrite, synthèse des informations, réponse argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- Communication orale : adaptation à la situation ; organisation d'un message oral

#### ANGLAIS

- Compréhension de documents écrits
- Production et interaction écrites
- Compréhension orale
- Production et interaction orales

## BTS ASSURANCE

S'appuyant sur sa maîtrise des techniques assurantielles, le ou la titulaire d'un BTS Assurance est un spécialiste de la relation client. Il apporte aux clients son expertise et les conseille à tout moment de la vie du contrat, aussi bien pour la proposition commerciale que pour la gestion des contrats et des sinistres.

Ses activités le conduisent à travailler, seul ou en groupe, en relation permanente avec des acteurs internes ou externes à l'entreprise.

Le secteur de l'assurance se caractérise par une évolution rapide des comportements, des besoins et des attentes des assurés, dans un contexte de digitalisation et de concurrence accrue.

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Prospection de clientèle
- Proposition de contrats d'assurances ou d'assistance
- Analyse des différents besoins en assurance
- Gestion des dossiers de sinistres

**BTS Assurance**

**Diplôme d'État – Bac +2**



## LA PÉDAGOGIE DE MAESTRIS BTS

### NOTRE OBJECTIF PREMIER : LA REUSSITE À L'EXAMEN D'ETAT

Quel que soit le BTS choisi, chaque programme et parcours pédagogique sont prévus pour que les étudiants acquièrent les connaissances académiques et les compétences attendues aux différentes épreuves. Afin de valider leur apprentissage, deux sessions de BTS blancs sont organisées par an.

### UNE EXPERIENCE D'APPRENTISSAGE DYNAMIQUE : APPRENDRE EN PRATIQUANT

Parce que devenir professionnel, c'est aussi apprendre autrement, l'école privilégie une pédagogie par projet, des mises en situation concrètes et le recours à des intervenants professionnels pour les matières spécifiques métiers.



LINKEDIN LEARNING



GLOBAL EXAM POUR PRÉPARER L'ÉPREUVE OBLIGATOIRE D'ANGLAIS DANS LE CADRE DE L'EXAMEN FINAL



BUSINESS GAME ET WORKSHOPS



ACCÈS À CYBERLIBRIS ET 20 000 OUVRAGES DE RÉFÉRENCE

## LES CONFÉRENCES

Afin d'apporter des perspectives d'avenir aux étudiants, Maestris BTS organise des conférences thématiques animées par des professionnels. Le but est de leur permettre d'affiner leur objectif professionnel et de développer leur réseau.







## VIE ÉTUDIANTE





## ADMISSIONS ET FINANCEMENT

Les étudiants souhaitant intégrer un BTS en apprentissage doivent formuler leurs vœux sur la plateforme Parcoursup.

### CONDITIONS D'ADMISSION :

#### 1<sup>RE</sup> ANNÉE :

- être titulaire du baccalauréat ou d'une certification professionnelle de niveau 4

#### 2<sup>E</sup> ANNÉE :

- avoir validé une première année d'enseignement supérieur

#### Procédure d'admission en 2 étapes :

##### 1 - Admissibilité sur étude de dossier

L'étude du dossier permet d'analyser la cohérence entre les cycles suivis par le candidat et la formation choisie.

##### 2 - Épreuves d'admission

#### Épreuve orale (30 minutes)

La prestation du candidat est évaluée tant sur le fond que sur la forme. Les critères retenus sont les suivants :

#### Critères de fond :

- Pertinence des interventions (contribution à l'avancée du débat, capacité d'écoute),
- Qualité du raisonnement, esprit de synthèse,
- Éléments de personnalité (dynamisme, leadership, confiance en soi),

#### Critères de forme :

- Qualité de l'expression orale (élocution, vocabulaire),
- Présentation et attitude corporelle.

### FINANCEMENT DES ÉTUDES

#### LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Les frais de formation sont pris en charge par l'OpCo (Opérateur de Compétences) auquel est rattachée l'entreprise. Rémunération : entre 27 % et 100 % du SMIC selon l'âge et le niveau d'études.

#### LE CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

Les frais de formation sont pris en charge par l'OpCo (Opérateur de Compétences) auquel est rattachée l'entreprise. Rémunération : entre 55 % et 100 % du SMIC selon l'âge et le niveau d'études.

#### LA CONVENTION DE STAGE LONGUE DURÉE (COSTAL)

L'employeur bénéficie d'une exonération des cotisations patronales sur la partie du salaire qui n'excède pas 15 % du plafond horaire de la sécurité sociale. Aucune incidence sur le calcul de l'effectif de l'entreprise. Les entreprises imposées d'après leur bénéfice réel peuvent bénéficier du crédit d'impôt formation pour leurs dépenses liées à l'accueil de stagiaires sous statut scolaire. Gratification : au moins 30 % du SMIC au prorata temporis du temps passé en entreprise.

## HANDICAP ET ACCESSIBILITÉ

Maestris BTS mène une politique d'égalité des chances afin de permettre à tous les élèves d'accéder à ses formations et de développer leur potentiel.

Toutes les formations de Maestris BTS sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

### VOUS ÊTES CANDIDAT ?

Vous pouvez avoir besoin d'aménagements techniques ou humains pour pouvoir composer aux épreuves écrites ou vous présenter aux entretiens oraux. N'hésitez pas à prendre contact avec notre Pôle handicap et accessibilité pour que nous puissions organiser le déroulement des épreuves dans les meilleures conditions. Vous devrez alors l'indiquer dans votre dossier de candidature et joindre l'un des justificatifs suivants en cours de validité :

- Une attestation du Rectorat concernant l'aménagement des conditions de passage du Baccalauréat,
- Une attestation d'aménagement des conditions de passage des examens dans l'enseignement supérieur,
- Un certificat signé par un médecin scolaire ou universitaire pourra vous être demandé si vous êtes dans l'impossibilité de fournir l'un des documents listés plus haut.

Si vous êtes en situation de handicap temporaire ou permanent ou si vous souffrez d'un trouble de santé invalidant, le Pôle handicap est à votre disposition pour prendre en compte vos besoins, vous proposer des aménagements spécifiques et résoudre vos problèmes d'accessibilité, servir d'interface avec les différents services de l'école et vous accompagner dans vos démarches.

### CONTACT

polehandicap@educative.fr, sur rendez-vous, du lundi au vendredi de 9h30 à 17h00

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

### MODALITÉS D'ÉVALUATION

Les compétences et connaissances sont appréciées selon deux modalités distinctes :

- Les contrôles continus et BTS blancs
- L'évaluation finale académique

Les contrôles continus sont organisés sur la période d'enseignement et consistent en des contrôles de connaissances, cas pratiques, travaux de recherche et/ou présentations orales à réaliser individuellement ou en groupe.

Les épreuves de BTS sont organisées par l'Académie en dehors des séances de cours et sur convocation de cette dernière.





Avec ses 23 écoles accessibles en alternance et plus de 50 ans d'expertise pédagogique, SKOLAE, qui est constitué des Réseaux GES & **EDUCTIVE**, se positionne comme l'un des plus importants réseaux d'enseignement supérieur privé. Les établissements de Bac à Bac+5 délivrent des titres reconnus par l'État niveaux 5, 6 et 7 ainsi que des diplômes Visés et préparent à certains diplômes d'État.

### SKOLAE EN QUELQUES CHIFFRES

|  |   |  |
|--|---|--|
| <b>23</b><br>ÉCOLES  | <b>10 000</b><br>ENTREPRISES<br>PARTENAIRES | <b>24</b><br>CAMPUS EN FRANCE<br>GES / EDUCATIVE |
| <b>+300</b><br>ENSEIGNANTS<br>ISSUS DU MONDE<br>DU TRAVAIL | <b>+20 000</b><br>ÉTUDIANTS                 | <b>+40 000</b><br>ALUMNI                         |

## RÉSEAU EDUCATIVE

Le Réseau Eductive est présent dans 11 villes de France (Aix-en-Provence, Bordeaux, Grenoble, Lille, Lyon, Nantes, Paris, Reims, Rennes, Toulon et Toulouse) et compte 9 500 étudiants.

Nous proposons une variété pluridisciplinaire de formations :

- Business Development & Ingénierie d'Affaires
- Communication & Marketing
- Achats, Logistique, Transport
- Immobilier
- Finance, Conseil et Audit
- Ressources Humaines
- Luxe & Mode
- Création & Design
- Graphisme & Numérique
- Informatique & Digital
- Journalisme
- Métiers du Management

### 23 ÉCOLES

23 ÉCOLES RÉUNIES AUTOUR DE 4 PÔLES :  
MANAGEMENT, NUMÉRIQUE, ART & DESIGN ET MÉDIAS





# mæstris BTS

## CAMPUS AIX-EN-PROVENCE

Maestris BTS, Service Admissions • 684 Avenue du Club Hippique, 13090 Aix-en-Provence

## CAMPUS GRENOBLE

Maestris BTS, Service Admissions • 6 rue Irvoy, 38000 Grenoble

## CAMPUS LYON

Maestris BTS, Service Admissions • 53 cours Albert Thomas, 69003 Lyon

## CAMPUS PARIS

Maestris BTS, Service Admissions • 5-7 Rue Dareau, 75014 Paris

## CAMPUS RENNES

Maestris BTS, Service Admissions • 14 Rue du Bourg Nouveau, 35000 Rennes

## CAMPUS TOULOUSE

Maestris BTS, Service Admissions • 22 Impasse Charles Fourier • 31200 Toulouse

## CAMPUS BORDEAUX

Maestris BTS, Service Admissions • 37 Rue du Jardin Public, 33000 Bordeaux

## CAMPUS LILLE

Maestris BTS, Service Admissions • 50 Allée de Safed Parvis de Rotterdam, 59000 Lille • Bât. ATRIUM (Euralille)

## CAMPUS NANTES

Maestris BTS, Service Admissions • 10-12 Rue René Viviani • 44200 Nantes

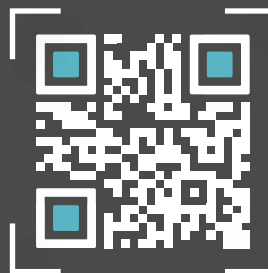
## CAMPUS REIMS

Maestris BTS, Service Admissions • 46 rue de la Justice, 51100 Reims

## CAMPUS TOULON

Maestris BTS, Service Admissions • 10 rue Truguet, 83000 Toulon

## CONTACTEZ-NOUS



MAESTRIS-BTS.COM