

# Continuer à se former après le Bac Pro Commerce

**Le bac pro est le seul baccalauréat permettant l'accès direct à l'emploi. Si la plupart des diplômés font le choix de la vie active, certains poursuivent leurs études, principalement en BTS.**

---

---

## Le BTS (Brevet de Technicien Supérieur)

### Où et comment ?

Il se prépare en 2 ans au lycée sous statut scolaire ou sous contrat d'apprentissage notamment en CFA (Centre de Formation d'Apprentis).

L'encadrement pédagogique est proche de celui de terminale. L'objectif est l'insertion sur le marché du travail.

La formation comprend, des travaux pratiques, des cours assurés par des professionnels et des stages en entreprise d'une durée totale de 3 mois en moyenne.

### Accès

-Avec le Bac. Il est recommandé de viser **un BTS du champ professionnel d'origine**.

-Sélection sur dossier (bulletins de 1<sup>ère</sup> et des deux premiers trimestres de terminale, avis des enseignants...)

### Admission de droit

L'admission en BTS est de droit pour les élèves qui, ayant préalablement fait acte de candidature dans les formes et les délais prévus, obtiennent une mention « très bien » ou « bien » au baccalauréat dont le champ professionnel correspond à la section de technicien supérieur demandée.

### Rythme de travail

Entre 35 et 40 heures par semaine de cours, Travaux Dirigés (TD) et Pratiques (TP). Sans oublier les devoirs, les projets à rendre...Un rythme de travail soutenu qui exige constance, rigueur et sens de l'organisation.

### Au programme

Le BTS permet d'acquérir des compétences dans un domaine pointu.

Avec un objectif d'insertion professionnelle, la formation privilégie la pratique, les stages et l'intervention de représentants du secteur.

Les matières générales constituent la moitié de la formation en 1<sup>ère</sup> année et le tiers en 2<sup>ème</sup> année.

### Validation du diplôme

Le BTS est délivré à l'issue de l'examen final intégrant une part de contrôle continu. Les résultats de 1<sup>ère</sup> année sont déterminants pour le passage en 2<sup>ème</sup> année.

### Poursuite d'études

Les titulaires de BTS peuvent poursuivre leurs études.

Ils préparent essentiellement une licence pro (Bac +3) ou une formation complémentaire en 1 an.

Les écoles d'ingénieurs proposent des concours spécifiques, mais la sélection est sévère. Il est conseillé de suivre au préalable une prépa ATS en 1 an (réservée aux BTS industriels)

### Débouchés

Les BTS sont appréciés des entreprises. La situation d'embauche est plus favorable pour certaines spécialités, notamment les spécialités industrielles et commerciales.

---

S'inscrire en BTS

Se reporter à la plateforme d'admission

[www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

ouverture de la plateforme et de son espace information le 15 janvier 2018

Saisie des vœux du 22 janvier au 13 mars 2018

### **- BTS Négociation et digitalisation Relation Client : (ex : BTS Négociation et relation client)**

Le titulaire du BTS est un vendeur- manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations commerciales, organise et planifie l'activité commerciale, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaire de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication. Il peut devenir attaché commercial, animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes..

#### **Où se former dans les Alpes Maritimes?**

En lycée public :	Lycée J. Audiberti (Antibes) Lycée Parc Impérial (Nice) Lycée professionnel Les Palmiers (Nice)
En apprentissage :	UFA Saint Vincent de Paul (Nice)
En formation continue :	Greta Antipolis (Lycée Renoir - Cagnes sur Mer) <i>Alternance</i>

### **- BTS Management des Unités Commerciales**

Le titulaire du BTS peut prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale : magasin, supermarché, agence commerciale, assurance, banque. Il remplit les missions suivantes :

**Management :** il assure l'équilibre d'exploitation et la gestion des ressources commerciales de l'unité commerciale qu'il anime ;

**Gestion de la relation avec la clientèle :** au contact direct de la clientèle, il mène des actions pour l'attirer, l'accueillir, lui vendre des produits et/ou des services répondant à ses attentes, la fidéliser ;

**Gestion et animation de l'offre de produits et de services :** chargé des relations avec les fournisseurs, il veille à adapter en permanence l'offre commerciale en fonction de l'évolution du marché ;

**Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité :** il réalise des études (clientèle, concurrence) pour prendre des décisions efficaces et améliorer les performances de l'unité commerciale.

#### **Où se former dans les Alpes Maritimes?**

En lycée public :	Lycée A. Renoir (Cagnes Sur Mer) Lycée Amiral de Grasse (Grasse) Lycée Calmette (Nice)
En lycée privé sous contrat :	Lycée Stanislas (Cannes)
En apprentissage :	CFA Faculté des métiers (Cannes la Bocca) CFA St. Vincent de Paul (Nice)
En formation continue :	Greta Antipolis (Lycée Renoir - Cagnes sur Mer) <i>Alternance</i>

### **Autres exemples de formations :**

**BTS Tourisme :** Le titulaire du BTS tourisme est un professionnel pouvant informer et conseiller les clients sur des prestations relevant du domaine du tourisme. Il est capable de finaliser la vente de ces prestations touristiques et en assurer le suivi commercial. Il crée et promeut des produits touristiques; accueille et accompagne des touristes. Enfin il collecte, traite et diffuse l'information en lien avec le secteur du tourisme. Ce professionnel possède une culture approfondie des métiers du tourisme (connaissance du cadre organisationnel et juridique, du marché et de l'organisation touristique...). La maîtrise des langues étrangères constitue une évidente nécessité. Il peut être employé dans les entreprises de tourisme (agences de voyages, tours opérateurs, centrales de réservation...), les organismes de tourisme territoriaux (offices de tourisme, comités départementaux et régionaux du tourisme...), les entreprises de transport de personnes (autocaristes, compagnies aériennes, transporteurs maritimes et fluviaux,...) et les entreprises d'hébergement (clubs et villages vacances, hôtellerie de plein air,...).

- Lycée hôtelier Paul Augier (Nice)
- Lycée Ste. Marie de Chavagnes (Cannes) lycée privé sous-contrat
- CFA Faculté des métiers (Cannes la Bocca) apprentissage

**BTS Professions Immobilières :** Le BTS professions immobilières forme des professionnels des services de l'immobilier exerçant leur activité au sein de cabinets d'administration de biens, d'agences immobilières, d'organismes HLM ou de sociétés de promotions-constructions. Le conseil et le service constituent le socle de leur activité et requiert la mobilisation de compétences relationnelles, juridiques, organisationnelles, administratives, commerciales, financières, comptables, fiscales, etc... Ils sont formés à remplir diverses fonctions. La transaction immobilière vise à assurer le conseil et l'intermédiation entre un offreur (vendeur ou bailleur) et un demandeur (acquéreur ou locataire) d'un bien immobilier. La gestion immobilière consiste à assurer l'administration de biens immobiliers collectifs (gestion de copropriété) ou privés et publics individuels (gestion locative).

- Lycée Audiberti (Antibes)

Mais aussi... **les BTS Technico Commercial, BTS Commerce international, BTS Transport et prestations logistiques, Gestion de la PME, Support à l'action managériale....**

**! Cette liste de formation est indicative ; d'autres accès sont possibles avec de moindre chance d'admission ou de réussite. Les licences à l'université sont peu adaptées aux Bac pro et exigent une mise à niveau importante dans les disciplines générales.**

## L'université *Un choix risqué*

- **Le DUT**

### **DUT Technique de commercialisation :**

Le titulaire de ce DUT est un collaborateur commercial polyvalent capable de vendre, acheter, distribuer, gérer des stocks. Il exerce surtout ses fonctions dans la grande distribution, l'industrie ou la banque, ou dans une société de transport ou d'assurances. En début de carrière, il occupe généralement un poste de commercial, de représentant, de chargé de clientèle ou de chef de rayon. Après une première expérience, il pourra devenir cadre moyen, entrer dans une direction commerciale ou encadrer des équipes de vente. Sa formation généraliste lui permet de s'adapter rapidement à de nombreux environnements ou fonctions. Il connaît le droit commercial, la comptabilité de gestion, les logiciels de bureautique et de gestion. En gestion commerciale, il est capable d'utiliser les techniques de la mercatique, de la promotion des ventes et de la négociation. Au cours de sa formation, il a pu explorer plus particulièrement un secteur (le tourisme par exemple) ou une gamme de produits (produits alimentaires, produits bancaires...). - IUT Nice et Cannes  
-Alternance possible- [www.iut.unice.fr](http://www.iut.unice.fr)

- **La licence** est une voie très risquée. Le taux de réussite à la licence en 3 ans ne dépasse pas les 3,5%.

## **L'alternance : étudier autrement**

L'alternance c'est poursuivre ses études tout en étant salarié. 80% des apprentis trouvent un emploi à l'issue de leur formation dont la majorité dans l'entreprise d'accueil. Il faudra à la fois travailler, aller en cours et étudier afin d'atteindre le niveau demandé à l'examen dans les matières théoriques.

**Le contrat d'apprentissage** dure 2 ans (cette durée peut varier de 1 à 3 ans selon le diplôme préparé et les diplômes déjà obtenus). Il s'adresse aux jeunes âgés de 16 à 25 ans. Tous les diplômes du CAP à l'ingénieur peuvent être préparés par l'apprentissage.

50 à 75% du temps est passé en entreprise.

Il existe **le contrat de professionnalisation** dont la période de formation est comprise entre 6 et 24 mois. Il permet d'obtenir une qualification professionnelle, voire un diplôme. La rémunération équivaut à 65% du Smic pour un bachelier pro de moins de 21 ans et 80% s'il est plus âgé.

Pour pouvoir s'engager dans une formation en alternance vous devez trouver un employeur. Pour cela multiplier les démarches : solliciter vos relations, consulter internet, les petites annonces, faites appel au CFA, Chambre de métiers et de l'artisanat, Chambre de commerce et d'industrie (CCI), au pôle emploi et mission locale.

[www.alternance.emploi.gouv.fr](http://www.alternance.emploi.gouv.fr)

[www.apprentissage.gouv.fr](http://www.apprentissage.gouv.fr)

[www.apprentissage06.fr](http://www.apprentissage06.fr)

## **La formation tout au long de la vie**

La formation continue permet à toute personne de compléter sa formation, de se reconverter ou de s'insérer, à chaque étape de sa vie professionnelle.

Divers organismes sont à votre disposition :

[www.greta.fr](http://www.greta.fr)

[www.afpa.fr](http://www.afpa.fr)

[www.vae.gouv.fr](http://www.vae.gouv.fr)

## POUR EN SAVOIR PLUS...

- Consulter les publications de l'**Onisep** au CDI du lycée, au CIO, ou bien sur le site :  
[www.onisep.fr](http://www.onisep.fr) rubrique Ma Voie Pro  
[www.terminales2017-2018.fr](http://www.terminales2017-2018.fr)
- **Portes ouvertes des établissements**  
[www.ac-nice.fr](http://www.ac-nice.fr) rubrique orientation-formation, les manifestations et portes ouvertes.
- **Salon Studyrama : salon des études supérieures** : Palais des expositions, Acropolis, Nice.  
Vendredi 19 janvier et Samedi 20 janvier 2018



## RAPPEL LIENS UTILES

[www.ac-nice.fr](http://www.ac-nice.fr)

[www.onisep.fr](http://www.onisep.fr)  
rubrique : Ma voie Pro

[www.terminales2017-2018.fr](http://www.terminales2017-2018.fr)

[www.apprentissage.gouv.fr](http://www.apprentissage.gouv.fr)  
[www.apprentissage06.fr](http://www.apprentissage06.fr)

[www.greta.ac-nice.fr](http://www.greta.ac-nice.fr)  
[www.afpa.fr](http://www.afpa.fr)  
[www.vae.gouv.fr](http://www.vae.gouv.fr)

[www.cned.fr](http://www.cned.fr)  
Cours National  
d'Enseignement à Distance

[www.pole-emploi.gouv.fr](http://www.pole-emploi.gouv.fr)

[www.kompass.fr](http://www.kompass.fr)

[www.fonctionpublique-publique.gouv.fr](http://www.fonctionpublique-publique.gouv.fr)

[www.defense.gouv.fr](http://www.defense.gouv.fr)

Pour vous aider à réfléchir sur vos choix, vous pouvez prendre rendez-vous avec

### **Un Psychologue de l'Education nationale:**

Mme. GOUDEMANT

- **au lycée professionnel Jacques Dolle** :  
**le Lundi** (Matin 1 semaine sur 2 et tous les Après-midi)  
**le Vendredi** (Matin)  
Les rendez-vous se prennent auprès des CPE
- **au CIO (Centre d'Information et d'Orientation) d'Antibes**  
La Musardière, 640 Avenue Jules Grec (ouvert du lundi au vendredi)  
Tel : 04 93 33 46 01