

Continuer à se former après le Bac Pro Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle)

**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^{ère} 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^{ère} année et le tiers en 2^{ème} 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^{ère} année sont déterminants pour le passage en 2^{ème} 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
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** : Formation de professionnels du tourisme dans l'accueil et l'information du client, l'animation, la mise en place de circuits ou visites. Maîtrise des langues étrangères et des nouvelles technologies liées au tourisme.

Lycée Paul Augier – Nice
Lycée Sainte Marie de Chavagnes (Privé sous-contrat) - Cannes
CFA Faculté des Métiers – Cannes (Apprentissage)

- **BTS Technico-commercial** : (spécificité Commercialisation de biens et services industriels)
Relation avec les clients, préparation, assistance technique, participation à la mise en œuvre d'une politique commerciale dans des entreprises de production ou de distribution industrielle.

Lycée Amiral de Grasse - Grasse

- **BTS Banque, conseiller de clientèle (particuliers)** : Contribution à la mise en œuvre d'une politique commerciale (accueil du public, ouverture et gestion des comptes, promotion des produits, fidélisation de la clientèle).

Lycée Audiberti – Antibes
CFA Banque- Finance – Nice (Apprentissage)

- **BTS Assurance** : Etude des risques, prospection, conseil et vente de contrats, relation avec les clients.

Lycée Audiberti – Antibes
CFA Saint Vincent de Paul – Nice (Apprentissage)

- **BTS Professions immobilières** : Vente, location, promotion et gestion de biens immobiliers.

Lycée Audiberti - Antibes

- **MC accueil réception** : CFA Faculté des métiers (Cannes la Bocca)

! Cette liste de formations est indicative; d'autres accès sont possibles avec de moindre chance d'admission ou de réussite. Les licences à l'université sont peu adaptées au 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

- **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

www.apprentissage.gouv.fr

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

www.afpa.fr

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 rubrique Ma Voie Pro
www.terminales2017-2018.fr
- **Portes ouvertes des établissements**
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

www.onisep.fr
rubrique : Ma voie Pro

www.terminales2017-2018.fr

www.apprentissage.gouv.fr
www.apprentissage06.fr

www.greta.ac-nice.fr
www.afpa.fr
www.vae.gouv.fr

www.cned.fr
Cours National
d'Enseignement à Distance

www.pole-emploi.gouv.fr

www.kompass.fr

www.fonctionpublique-publique.gouv.fr

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