

Lycée professionnel Paul Valéry (Menton - 06)

BTS - Services - Management Commercial Opérationnel

Formation

SÉLECTIVITÉ

Formation sélective

LANGUES ET OPTIONS

- Langue vivante 1 : Anglais
- Langue vivante 2 : Pas de LV2
- Niveau de français requis pour s'inscrire à la formation : B2

Établissement

Lycée professionnel Paul Valéry (Public)

1 Avenue Saint - Jacques 06500 Menton France

Réussite / Débouchés

POSSIBILITÉS DE POURSUITE D'ÉTUDES ET/OU DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles.

DONNÉES NATIONALES - RÉUSSITE ET INSERTION PROFESSIONNELLE - SOURCES OUVERTURE DE LA POP-UP

- Taux de passage en 2ème année Ouverture de la pop-up : Nombre de passage : 15 sur 15 tous bacs confondus
- Taux de réussite en 2 ou 3 ans Ouverture de la pop-up : Donnée non disponible
- Taux d'insertion professionnelle à 7 mois Ouverture de la pop-up :

Donnée non disponible pour cette formation.

POUR POSTULER

Caractéristiques

ATTENDUS NATIONAUX

Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client
Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente
Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique
Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet
Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie
Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

ATTENDUS LOCAUX

Savoirs être et savoirs faire :

Autonome et organisé dans son travail, l'étudiant en section de technicien supérieur est acteur de sa formation et de sa réussite. L'assiduité et la ponctualité sont des critères de réussite et font l'objet d'un contrôle quotidien.

Le candidat doit :

Disposer de compétences méthodologiques et comportementales afin d'être capable de travailler en autonomie et en équipe de manière responsable.

Avoir un intérêt pour le monde de l'entreprise, les domaines managériaux, marketing, juridiques et économiques.

Cet attendu est lié au caractère pluridisciplinaire de la formation et aux champs professionnels des emplois du management opérationnel auxquels les étudiants se destinent.

Savoirs :

Disposer de compétences mathématiques indispensables à l'analyse des données chiffrées et des résultats qui en découlent de manière logique pour la gestion et le management des unités commerciales.

Savoir mobiliser des compétences en matière d'expression écrite et orale, et de raisonnement logique afin de pouvoir soutenir une argumentation. (Cette compétence ayant vocation à être renforcée pendant les deux années de formation).

Le but de l'enseignement du français dans les sections de techniciens supérieurs est de donner aux étudiants la culture générale dont ils auront besoin dans leur vie professionnelle et leur vie de citoyen et de les rendre aptes à une communication efficace à l'oral et à l'écrit.

Il s'agit donc de développer les aptitudes suivantes :

- organiser et synthétiser des informations ;
- rendre compte d'une culture acquise ;
- communiquer oralement et par écrit ;

Disposer de compétences en langue anglaise ;

Les relations d'affaires reposent souvent sur l'anglais. Les compétences en termes de compréhension écrite et orale sont indispensables

CONTENU ET ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS POUR LA FORMATION

INTERNAT

Possibilité pour les élèves admis de constituer un dossier de demande d'inscription à l'internat du lycée.

GRILLE HORAIRE ANNUELLE

1e année:

Culture générale et expression: 60H

Langue vivante étrangère: 90H

Culture économique, juridique et managériale : 120H

Développement de la relation client et vente conseil: 180H

Animation et dynamisation de l'offre commerciale: 150H

Gestion opérationnelle: 120H

Management de l'équipe commerciale: 120H

2e année:

Culture générale et expression: 60H

Langue vivante étrangère: 90H

Culture économique, juridique et managériale : 120H

Développement de la relation client et vente conseil: 150H

Animation et dynamisation de l'offre commerciale: 180H

Gestion opérationnelle: 120H

Management de l'équipe commerciale: 120H

Stages:

Les stages en entreprise se déroulent dans le cadre de l'unité commerciale choisie par l'étudiant. Ils comportent des missions professionnelles et des périodes d'immersion totale en entreprise. La durée totale pour les deux années de formation est de 14 à 16 semaines de stage.

Examen du dossier

CRITÈRES GÉNÉRAUX D'EXAMEN DES VOEUX

- Bulletins scolaires de premières et terminales ;
- Assiduité et concentration en classe
- Diplôme du bac ou titre équivalent pour les candidats en réorientation ;
- Curriculum vitae ;
- Lettre de motivation pour la formation ;
- Fiche Avenir

COORDONNÉES

FORMATION

- Des questions sur la formation ? Contactez-nous ce.0060028y@ac-nice.fr
- Responsable pédagogique : ce.0060028y@ac-nice.fr
- Référent handicap : ce.0060028y@ac-nice.fr

ETABLISSEMENT

- Lycée professionnel Paul Valéry Public
1 Avenue Saint - Jacques
06500 Menton France
- Tel Accueil : 04.92.10.53.53
Fax : 04.92.10.53.58
[Site Internet](#)