

FILIERE TERTIAIRE - POST BAC

www.lyc-curie-versailles.fr (rubrique "Présentation des filières")

INTITULE DES FORMATIONS	OBJECTIFS	DUREE DES STAGES	LIEUX DE STAGES	PRESENCE EN ENTREPRISE HORS STAGE	ADRESSES ELECTRONIQUES DES SECTIONS
BTS COMPTABILITE ET GESTION DES ORGANISATIONS	Ce BTS forme les futurs gestionnaires des entreprises ou les futurs collaborateurs des cabinets d'expertise comptable dans les dossiers suivants : - le conseil juridique et fiscal, - l'organisation, - la gestion comptable des entreprises, - la gestion sociale	<u>1ère année</u> : stage de 6 semaines mi-mai à fin juin <u>2ème année</u> : stage de 15 jours après la Toussaint	Dans une ou plusieurs entreprises	X	cgo.mc@wanadoo.fr
BTS ASSISTANT DE DIRECTION	Ce BTS forme les futurs collaborateurs des responsables dans les domaines de la communication - l'organisation - la gestion administration des entreprises - l'économie et du droit	<u>1ère année</u> : stage de 6 semaines fin mai à fin juin <u>2ème année</u> : stage de 6 semaines après la Toussaint	Dans une ou plusieurs entreprises	Journée d'action en entreprise le jeudi	asso.mc.contact@wanadoo.fr
BTS ASSISTANT DE GESTION DE PME PMI	Le BTS a pour objectif de former des collaborateurs administratifs multi-compétents appelés à prendre en charge toutes les tâches administratives, commerciales et comptables d'une petite ou moyenne entreprise.	<u>1ère année</u> : 15 jours en décembre - 5 semaines fin mai à fin juin <u>2ème année</u> : 3 semaines entre janvier et février	Dans 2 entreprises différentes	Journée d'action en entreprise le mardi	asso.mc.cronos@wanadoo.fr

- offres d'emploi }
- offres de stages }
- renseignements }

Responsable du département Tertiaire :

→ MAILLET J.P.
01 39 24 13 74 - 01 39 24 69 24
jean-pierre.maillet@ac-versailles-fr

INTITULE DES FORMATIONS	OBJECTIFS	DUREE DES STAGES	LIEUX DE STAGES	PRESENCE EN ENTREPRISE HORS STAGE	ADRESSES ELECTRONIQUES DES SECTIONS
BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES	Ce BTS forme des responsables d'Unités Commerciales (point de vente, rayon de grandes surfaces, agence commerciale, agence bancaire) ayant des missions de Management de l'équipe, gestion de la relation avec la clientèle, gestion et animation de l'offre de services et de produits, recherche et exploitation d'informations.	<u>1ère année</u> : 2 semaines en janvier et février - 5 à 6 semaines entre mai et juin <u>2ème année</u> : 3 semaines après la Toussaint - 3 semaines en janvier et février	Sauf exception dans la même entreprise	<u>1ère et 2ème année</u> : 5 à 10 jours en missions préparatoires en entreprise par année	muc.marie-curie@wanadoo.fr
BTS NEGOCIATION RELATION CLIENT	Ce BTS forme des commerciaux et des managers commerciaux pour répondre aux exigences d'un marché centré sur la relation client. Ces professionnels du contact sont aptes à répondre à la fois aux besoins exprimés par la clientèle et aux objectifs fixés par leur entreprise. Ils s'intègrent dans une équipe commerciale et participent à sa dynamique. Véritables gestionnaires d'un portefeuille clientèle, leur rôle est déterminant en matière de veille commerciale	Gestion de projet (à titre indicatif) <u>1ère année</u> : 15 jours en novembre / décembre - 8 semaines entre mai et juin <u>2ème année</u> : 6 semaines entre la Toussaint et Noël	Sauf exception dans la même entreprise	<u>1ère année</u> : journée de développement d'un projet le Mardi <u>2ème année</u> : journée de développement d'un projet le Jeudi	nrc.marie-curie@wanadoo.fr

<ul style="list-style-type: none"> - offres d'emploi } → - offres de stages } → - renseignements } → 	<p>Responsable du département Tertiaire : MAILLET J.P. 01 39 24 13 74 - 01 39 24 69 24 jean-pierre.maillet@ac-versailles.fr</p>
---	--