

Calendrier de formation

En 2 ans — Conformément au calendrier scolaire
1^{ère} semaine de septembre : début de la formation
au lycée en initiale et en apprentissage.

Partenariat Entreprises

Établissement d'une convention
avec une unité commerciale

Petites, moyennes ou grandes surfaces

Alimentaires ou spécialisées

Bricolage - jardinage

Équipement de la maison

Prêt-à-porter

Bien-être - Beauté

Grand commerce

Banques - Assurances

Concessionnaires

...

Procédure d'inscription

📄 Procédure Parcoursup À partir du 21 décembre
2020

www.parcoursup.fr

PORTES-OUVERTES BTS

26 février 2021 à partir de 16 heures

Saint-Jean d'



Vous loger

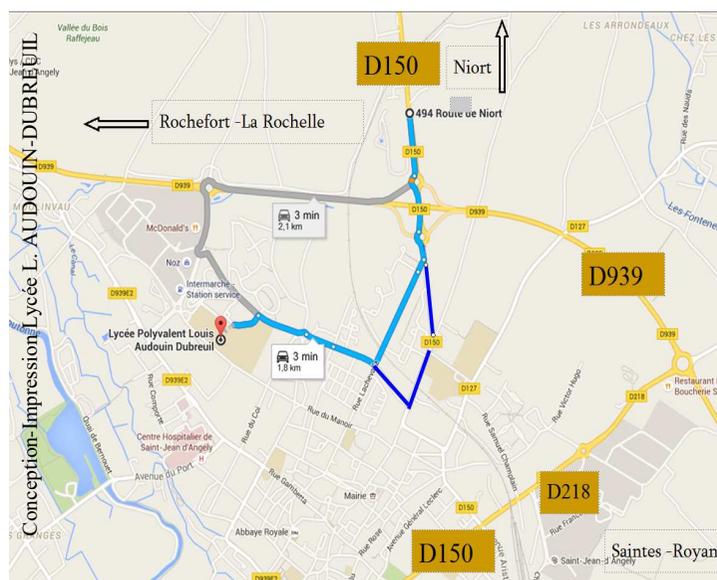
Renseignements sur les sites :
www.angely.net
www.achacunsontoit.eu

Nous trouver



**Vals de
Saintonge**
- Communauté -

Ne pas jeter sur la voie publique — Merci



Lycée Louis Audouin-Dubreuil

1, rue Philippe Jannet

BP 35

17400 SAINT-JEAN-D'ANGÉLY

📞 05 46 33 38 00

📠 05 46 32 23 65

@ ce.0170051n@ac-poitiers.fr

🌐 www.lyceeaudouindubreuil.fr



B T S

Management

Commercial

Opérationnel

La professionnalisation des études



LYCEE POLYVALENT Louis AUDOUIN-DUBREUIL

Saint-Jean-d'Angély



Le contenu de la formation

Au lycée

☞ Formation ouverte à tout bachelier, cursus de continuité pour les baccalauréats technologiques STMG ou professionnels commerce ou vente.

Travaux Dirigés en groupes : préparation des activités de stage, suivi, mise en œuvre de techniques

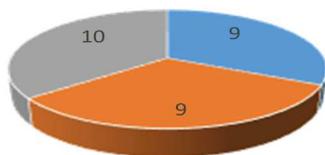
Culture générale et expression
LV1 Anglais
Culture économique, juridique

Enseignement horaire hebdomadaire

OPTIONS :

Entrepreneuriat (2h)

(LV2—Espagnol (2h)



■ E. Général ■ E. Pro cours ■ E. Pro TD

- A1 Relation client et vente conseil
- A2 Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- A3 Gestion opérationnelle
- A4 Management de l'équipe commerciale

☞ **Espace Post-Bac** : salles équipées en matériel informatique PC (10 à 12 par salle, dernière acquisition 2018) ; prêt d'ordinateur portable (acquisition 2015)

☞ **Insertion professionnelle** grâce à des intervenants en management et ressources humaines en septembre et au long de la formation

☞ **Insertion relationnelle** à la rentrée ; organisation d'olympiades ; cérémonie de remise des diplômes post bac ...

La formation initiale

Dans une unité commerciale

Stages pratiques dans 1 ou 2 magasin(s) indépendant(s) ou enseigne(s) nationale(s) ou internationale(s)

proposant des biens ou services

14 à 16 semaines sur le lieu de vente

réparties sur les 2 ans de formation

Avec la réalisation d'activités variées

- Collecte d'informations
- Etudes de marché
- Vente conseil
- Suivi de la relation client
- Qualité du service
- Fidélisation
- Adaptation de l'offre
- Agencement de l'espace de vente
- Théâtralisation et animation
- Mises en avant des produits
- Communication et promotion
- Evènementiel
- Télémarketing
- ...
- Développement des compétences

- Communication
- Technologies de digitalisation
- Outils de traitement de l'information



L'examen

Coefficient des épreuves



■ E. Général ■ E. Pro écrit ■ E. Pro CCF

Validation des compétences en cours de formation

Coef 3 par matière

Les métiers visés

☞ En début de carrière : vendeur/conseil, assistant chef de rayon, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial...

☞ En cours de carrière : manager de rayon, chef de secteur, responsable clientèle, responsable de e-commerce, directeur-adjoint, directeur de magasin

De nombreuses opportunités pour des étudiants motivés