

- **FILIÈRES ET SPÉCIALITÉS PROFESSIONNELLES**
- **CLASSE DÉCOUVERTE PROFESSIONNELLE FIN COLLÈGE**
- **DISPOSITIF ULIS**
- **ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR (BTS)**

4, chemin des Trois Frères
97441 Sainte Suzanne

Tél. : 0262 98 06 26

E-mail : sainte-suzanne@cneap.fr

www.lyceecluny-saintesuzanne.fr

Possibilité d'hébergement

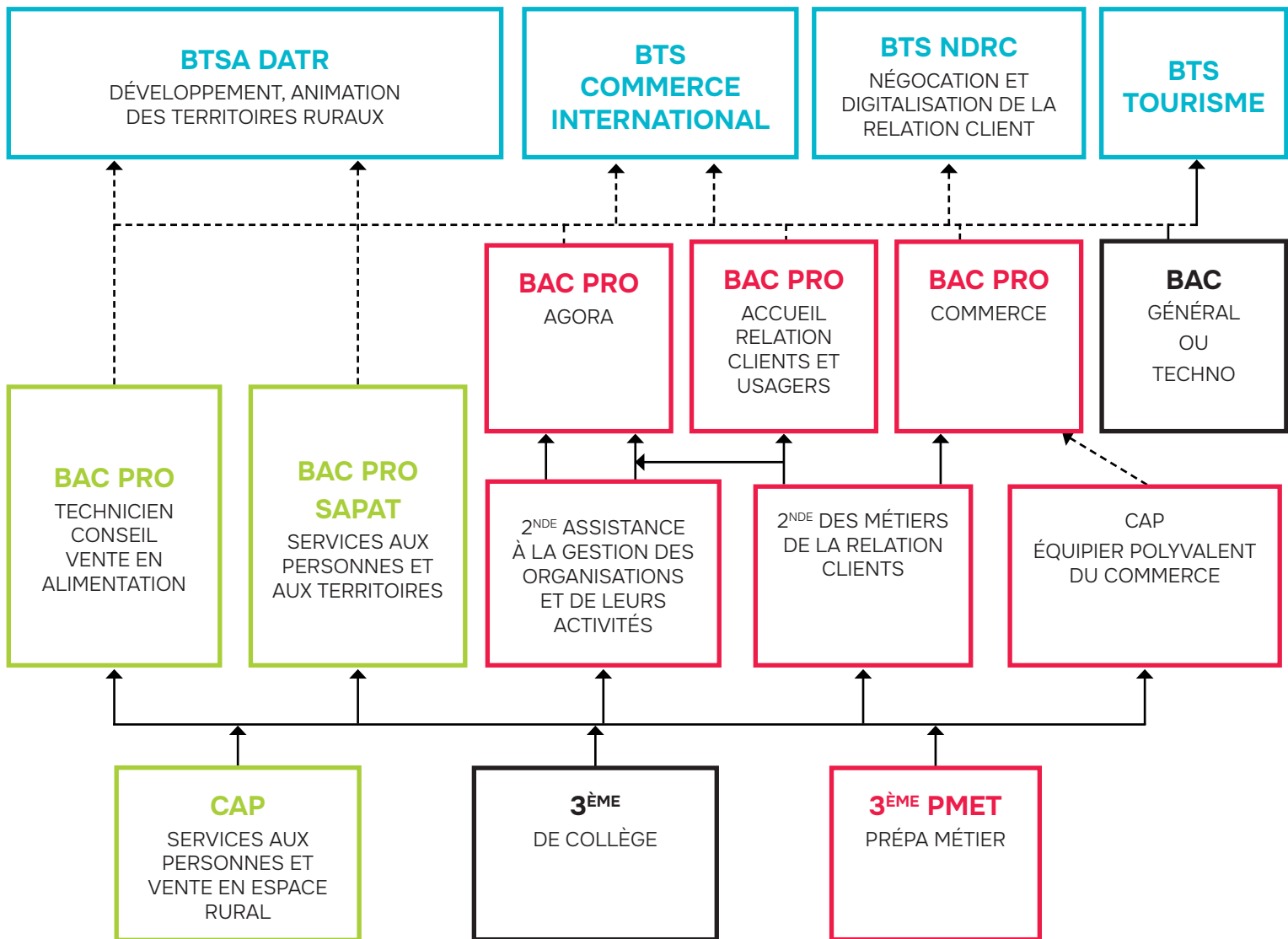
Prenez votre envol!

LYCÉE AGRICOLE

(sous contrat avec le ministère de l'Agriculture)

LYCÉE PROFESSIONNEL

(sous contrat avec l'Éducation nationale)



4, chemin des Trois Frères
97441 Sainte Suzanne
Tél. : 0262 98 06 26

E-mail : sainte-suzanne@cneap.fr
Site internet : www.lyceecluny-saintesuzanne.fr



Le mot de la direction

Le lycée Cluny de Sainte-Suzanne est un établissement scolaire qui accueille des jeunes de la 3^{ème} au BTS.

À la fois lycée professionnel de l'Éducation nationale et lycée agricole sous contrat avec le ministère de l'Agriculture, les formations dispensées sont variées dans des secteurs qui recrutent, tels que le commerce, la vente, les services à la personne, le développement et l'animation des territoires, l'accueil, le tourisme...

Les membres de la communauté éducative œuvrent quotidiennement pour que chaque jeune accueilli puisse trouver sa voie de réussite. De nombreux projets, de nombreuses activités (atelier de communication bienveillante, gestion du stress, gestion de conflits...) contribuent pleinement au développement harmonieux de LA PERSONNE dans toutes ses dimensions.

Je vous souhaite une bonne découverte du lycée Cluny au travers de la lecture de cette revue.

Nos sincères remerciements à tous nos partenaires et aux professionnels qui nous soutiennent et nous accompagnent au quotidien dans la réalisation de nos projets.

La Directrice,
Véronique ALEZAN

Inscription

RENSEIGNEMENTS/INSCRIPTION

Tél. 0262 98 06 26

pour prendre RDV

Apporter les bulletins de notes de la dernière année scolaire.

BOURSES

Les élèves ont droit à la bourse nationale, ce en fonction du quotient familial.

(Le lycée Cluny étant sous contrat d'association avec l'État).

RESTAURATION SCOLAIRE

Le lycée Cluny fonctionne en journée continue et chaque élève a un créneau d'une heure pour déjeuner.

Une salle de restauration rénovée et construite en terrasse accueille élèves et professeurs de 11h20 à 13h15. Pendant toute la journée, il est possible, en ce même lieu, de « combler un petit creux » avec une viennoiserie, une boisson...

Demi-pension obligatoire sauf cas particulier.

TRANSPORTS SCOLAIRES

Gratuit :

Saint-Denis, Saint-Suzanne, Saint-Marie.

Cotisation mensuelle selon quotient familial :
La Possession, Le Port, Saint-André, Saint-Benoît.

Obtenir une carte de transport avant la rentrée : déposer un certificat d'inscription du Lycée auprès du service des affaires sociales de votre mairie.

Et aussi...

Lignes de bus directes CIREST (Estival) et CINOR (Citalis)

Réseau CARS JAUNES : Ligne E1, E2, E3



RÉSULTATS EXAMENS SESSION 2023

En moyenne 85 % de réussite aux examens.



Évènements



Action pro Bac Pro SAPAT



Goûter partage



Journée d'intégration BTS



Salon des formations Post Bac tertiaires
Saint Pierre



Remise des prix BTS



Action Pro - Salon des cavistes indépendants
Bac Pro TCVA et accueil

04

**LYCÉE
AGRICOLE
PROFESSIONNEL**

04

CAP Service aux Personnes et Vente en Espace Rural

FORMATION EN 2 ANS

ADMISSION

Après la 3^{ème} et réorientation

POURSUITE D'ÉTUDES

Bac Pro : Commerce, SAPAT,
Mention complémentaire aide à domicile.

SPÉCIFICITÉS

Relations permanentes avec le milieu professionnel : stages, visites, projets d'actions.

OBJECTIFS

Se former aux métiers du SAP et de la Vente

- Techniques liées aux services aux personnes : seconder les personnes dans leurs tâches quotidiennes : soins, confort, cuisine, entretien des locaux et du linge...
- Techniques d'accueil et de vente : chambres/tables d'hôtes, activités d'accueil dans les villages de vacances, grandes surfaces, marchés locaux...



Bien-être de la personne

ENSEIGNEMENT

Enseignement général :

- Français et communication,
- Mathématiques,
- EPS, santé et sécurité,
- Monde actuel,
- Module langue vivante.

Enseignement professionnel :

- Sortie culturelle,
- Voyage pédagogique,
- Mini-entreprise,
- Formation des seniors aux outils du numérique.



Accompagnement de personnes âgées à la découverte du numérique

DÉBOUCHÉS

Essentiellement vie active

- Emploi dans les structures liées aux services aux personnes : famille, maison de repos, maison de retraite, restaurant d'entreprise...
- Emploi dans les structures liées à l'accueil et/ou à la vente : petits magasins ou grandes surfaces, chambres ou tables d'hôtes.

STAGES

Stage en entreprise : 12 semaines.

J'ai effectué mon stage dans un jardin d'enfants à Saint-André. J'ai apprécié mon travail auprès des enfants en particulier les ateliers de travail manuel et l'organisation des jeux.

Témoignage de Lolita, élève.

Bac Pro Services aux Personnes & aux Territoires

FORMATION EN 3 ANS

ADMISSION

- Après la 3^{ème},
- Après un CAP,
- Après une 2^{nde},
- Accès possible en 1^{ère} (uniquement sur dossier).

DIPLÔMES

Bac Pro Services Aux Personnes et Aux Territoires (SAPAT).

POURSUITE D'ÉTUDES

Formation supérieure (BTS DATR) Services et Prestations des Secteurs Sanitaire et Social, Économie Familiale et Sociale

OBTENTION DE L'EXAMEN

- Contrôle en cours de formation (50 %),
- Épreuves terminales (50 %).

OBJECTIFS

- Mise en place d'actions de service à la personne (soins, animations, restauration, entretien et hygiène du cadre de vie),
- Mise en place des projets de service de proximité dans le cadre du développement local (exemples : semaine bleue, journée de sensibilisation au bien-être, action de prévention, fête de quartier, etc.).



Animation culturelle

ACCÈS AUX FORMATIONS (SUR DOSSIER OU CONCOURS) :

Aide-soignant(e), Auxiliaire de Puériculture, Auxiliaire de Vie Sociale, Infirmier(e), Moniteur-éducateur, Éducateur spécialisé, Éducateur de jeunes enfants...

ENSEIGNEMENT

Enseignement général :

- Français,
- Langue
- Histoire-géographie,
- Mathématiques,
- Biologie,
- EPS,
- Connaissance du monde contemporain,
- Hygiène et protection de la santé,
- Éducation socioculturelle.



Soins petite enfance

Enseignement professionnel :

- Caractéristiques des territoires et besoins des populations,
- Contexte et interventions de services aux personnes, outils de communication,
- Accompagnement des personnes dans les actes de la vie quotidienne.

LES + DE LA FORMATION

- Apprentissage de la Langue des Signes,
- Mise en place de projets culturels (expo photo, spectacle de danse...),
- Visites de structures (crèches, EHPAD...),
- Cuisine pédagogique,
- Sorties Nature et Découverte,
- Semaine du Développement Durable,
- Partenariat avec une école maternelle.

STAGES

20 à 22 semaines de stage :

Entreprise, associations, collectivités.

Exemples : crèche, jardin d'enfants, maison d'assistantes maternelles, maison de retraite, EHPAD, office de tourisme, association de quartier, CCAS, médiathèque, service d'aide à domicile...

Unique
à la Réunion



Bac Pro Technicien Conseil Vente en Alimentation

(Option vins et spiritueux)

FORMATION EN 3 ANS

ADMISSION

- Après la 3^{ème},
- Après un CAP des secteurs du commerce et de la vente.

DIPLÔMES

- BAC PRO TCV
option Vin et Spiritueux (TCVVS)

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS CCST,
- BTS MCO,
- BTS NDRC,
- BUT.

OBTENTION DE L'EXAMEN

- Contrôle en cours de formation (50 %),
- Épreuves terminales (50 %).

ENSEIGNEMENT

- Des modules d'enseignements généraux (français, histoire/géo, anglais, mathématiques, physique-chimie, biologie, EPS...),
- Des modules d'enseignements professionnels (marketing, techniques de vente et de merchandising, management et gestion commerciale, sciences économiques, connaissances des produits alimentaires),
- Des visites sur le terrain et des contacts avec des intervenants professionnels,
- Des périodes de formation en milieu professionnel.

OBJECTIFS

- Gestion des stocks, des approvisionnements et mise en rayon des marchandises,
- Application des techniques de vente,
- Adaptation aux évolutions des modes de consommation et de commercialisation,
- Communication et travail en équipe,
- Réalisation d'opérations spécifiques aux points de vente de produits alimentaires et de vins et spiritueux.

LES + DE LA FORMATION

- Formation unique à la Réunion,
- Mise en place de projets,
- Visites de structures variées.

DÉBOUCHÉS

- Vendeur ou adjoint chef de rayon,
- Technico-commercial,
- Technicien conseil,
- Adjoint des ventes,
- Création d'entreprise.

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS technico-commercial en vins et spiritueux,
- BTS MUC,
- BTS NDRC,
- DUT Techniques de commercialisation.



STAGES (PFMP)

Six périodes de formation en milieu professionnel (soit 20 à 22 semaines en entreprise ou en structure).

Exemples : épicerie de quartier, supérette, grande surface alimentaire (GSA), magasin biologique, magasin de coopérative, cave à vins...

08

**LYCÉE
D'ENSEIGNEMENT
PROFESSIONNEL**

08

3^{ème} PMET - Prépa Métiers

ADMISSION

Après la 4^{ème} ou la 3^{ème}

POURSUITE D'ÉTUDES

CAP - Bac Pro 3 ans - Formation par apprentissage
Toutes formations Niveau V - Bac général

SPÉCIFICITÉS

La 3^{ème} PMET est destinée à des élèves prêts à se mobiliser autour d'un projet de formation dans la voie professionnelle, sans exclure les voies générales ou technologiques. Elle s'inscrit dans le cadre de la personnalisation des parcours.

OBJECTIFS

- Créer une dynamique nouvelle chez le jeune, lui permettant de réussir,
- Mûrir un projet de formation par la découverte des métiers,
- Finaliser le choix de leur parcours de formation.

ENSEIGNEMENT

Enseignement général :

- Mathématiques,
- Français,
- LV1 Anglais, LV2 Espagnol,
- Histoire-géographie,
- Éducation civique,
- Sciences et technologie,
- Enseignements artistiques,
- EPS,
- Découverte professionnelle,
- Accompagnement personnalisé.

Découverte professionnelle :

- Informatique,
- Étude de l'entreprise,
- Législation,
- Stages de 3 à 4 semaines.

STAGES

- 3 à 4 semaines de stage en entreprise,
- Immersion dans les lycées professionnels correspondant au projet d'orientation,
- 2 journées d'observation en entreprise.

J'étais en stage dans un magasin de sport sur Saint-André, j'ai adoré les relations avec le personnel. On m'a ainsi confié la responsabilité du rangement du stock et j'ai apprécié qu'on me confie cette responsabilité. Je suis motivé pour poursuivre dans cette filière commerciale.

Témoignage de Matthias, élève.



Sortie Kayak

EXAMEN

Préparation du Diplôme National du Brevet (série professionnelle).

La Découverte Professionnelle nous aide à nous orienter : nous avons 6 heures par semaine pour découvrir les formations, les métiers, les entreprises.

Nous faisons des sorties comme par exemple :

- à la ferme Dugain, visite qui nous a permis de découvrir les métiers liés aux services à la personne en milieu rural
- visite de chantier lors des « coulisses du bâtiment » et une visite au Lycée Bel Air nous ont permis de découvrir les métiers du secteur du bâtiment.



À la sucrerie du Bois Rouge

CAP Équipier polyvalent du commerce

Dispositif ULIS en immersion

FORMATION EN 2 ANS

ADMISSION

Après la 3^{ème}

POURSUITE D'ÉTUDES

Bac Pro métiers du commerce et de la vente,
Bac Pro métiers de l'accueil.

SPÉCIFICITÉS

Le CAP Équipier Polyvalent du Commerce,

- **Option A** : Produits alimentaires,
- **Option B** : Produits d'équipement courant.

Une **salle de vente spécialisée** équipée pour les Travaux Pratiques.

ENSEIGNEMENT

Enseignement général :

- Mathématiques,
- Français,
- Anglais,
- Vie Sociale et Professionnelle,
- EPS.

Découverte professionnelle :

- Technique de vente,
- Communication,
- Pratique.

OBJECTIFS

- Travailler en relation avec une clientèle,
- Exercer un emploi de contact,
- Évoluer dans un secteur dynamique et créatif.

STAGES

16 semaines en entreprise.

J'ai choisi le métier de la vente car j'aime le contact avec les clients. J'ai fait mon stage chez GIFL à Saint-André. J'ai appris à faire les étiquettes de prix, aménager les rayons, gérer le stock et accueillir les clients. J'ai apprécié les relations avec le personnel.

Mon projet professionnel est bien sûr de poursuivre dans la vente !

Témoignage de Régis, élève.



Situation professionnelle

DÉBOUCHÉS

Vendeur spécialisé, employé de libre-service, employé de magasin spécialisé (produits frais, boulangerie...).

Bac Pro Agora

(Assistance à la Gestion des Organisations et de leurs Activités)

FORMATION EN 3 ANS

ADMISSION

- Après la 3^{ème},
- Après un CAP (passerelle),
- Après une 2^{nde} Générale Technologique (passerelle).

POURSUITE D'ÉTUDES

- Gestion de PME,
- Communication,
- Comptabilité et gestion,
- MUC,
- NDRC,
- SAM.

DÉBOUCHÉS

- Assistant(e) gestionnaire administratif(ve),
- Secrétaire commercial(e),
- Secrétaire comptable,
- Secrétaire ressources humaines,
- Adjoint(e) du responsable.

SPÉCIFICITÉS

Salle informatique propre à la filière.

OBJECTIFS

- Prendre en charge des activités administratives et financières liées à la gestion de la paie, à la gestion de la production, à la gestion commerciale (clients/fournisseurs),
- Communication avec ses partenaires,
- Utiliser les outils numériques et plates-formes collaboratives,
- Dématérialiser les informations



Nombreux travaux pratiques

QUALITÉS EXIGÉES

- Motivation forte,
- Initiative,
- Maîtrise de la langue française,
- Courtoisie,
- Savoir être,
- Organisation.

ENSEIGNEMENT

Enseignement général :

- LV1 Anglais, LV2 Espagnol,
- Mathématiques,
- Français,
- Histoire-géographie et enseignement moral et civique,
- Arts appliqués et cultures artistiques,
- Éducation Physique et Sportive,
- Accompagnement personnalisé.

Découverte professionnelle :

- Gestion administrative des relations externes,
- Gestion administrative interne,
- Gestion des projets,
- Gestion administrative des relations avec le personnel,
- PSE : Prévention Sécurité Environnement,
- Économie Droit,
- Pôle 1 : gestion des relations avec les clients, les usagers et les adhérents,
- Pôle 2 : organisation et suivi de l'activité de production,
- Pôle 3 : administration du personnel.

STAGES

22 semaines de stage en entreprise, réparties sur les 3 ans.

J'ai effectué mon stage dans différents services de la mairie de Sainte-Marie. J'ai réalisé différentes activités liées à ma formation.

Le métier de gestionnaire administratif correspond bien à ce que je veux faire plus tard.

Témoignage de Julie.

Bac Pro Métiers de l'accueil

FORMATION EN 3 ANS



ADMISSION

- Après la 3^{ème},
- Seconde (réorientation),
- Admission passerelle.

POURSUITE D'ÉTUDES

BTS tertiaires

SPÉCIFICITÉS

Mise en situation professionnelle.
Participation à des actions professionnelles : salons, Téléthon, journées de sensibilisation.

ENSEIGNEMENT

Enseignement général :

- Mathématiques,
- Français,
- LV1 : Anglais
- LV2 : Espagnol,
- Arts plastiques,
- EPS.

Découverte professionnelle :

- Accueil en face à face,
- Accueil téléphonique,
- Gestion de la fonction d'accueil,
- Vente de services ou de produits associés à l'accueil,
- Activités administratives connexes à l'accueil.

OBJECTIFS

Vous souhaitez vous former dans :

- L'accueil en entreprise, administration, associations : consiste à assurer l'accueil physique des personnes et l'accueil téléphonique,
- L'accueil événementiel lié à des événements ponctuels,
- L'accueil dans les transports (gares, aéroports, réseaux urbains) : se caractérise par des missions d'information, de médiation et de gestion des flux.

DÉBOUCHÉS

Chargé(e) d'accueil,

- Hôte(sse) événementiel,
- Téléconseiller(ère),
- Agent d'escale,
- Agent d'accompagnement,
- Agent multiservices d'accueil.

STAGES

22 semaines de stage en entreprises, réparties sur les 3 ans.

Chargée d'accueil au Forum du Développement durable à Bras Panon, je prends en charge un exposant dès son arrivée, l'informe et l'oriente vers son stand.

Disponibilité, engagement et solidarité fondent notre esprit de service : des qualités essentielles pour assurer la satisfaction des clients et des usagers.

Témoignage d'Élodie, élève.



Bac Pro Métiers du commerce et de la vente

FORMATION EN 3 ANS

ADMISSION

- Après la 3^{ème}, CAP (selon niveau),
- Seconde (réorientation).

POURSUITE D'ÉTUDES

- BTS management commercial opérationnel
- BTS négociation et digitalisation de la relation client

LES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

- Accueillir,
- Conseiller et vendre des produits et des services,
- Suivre les ventes,
- Fidéliser la clientèle,
- Développer la relation client,
- Participer à la gestion de l'unité commerciale.

ENSEIGNEMENT

Enseignement général :

- Mathématiques,
- Français,
- LV1 Anglais, LV2 Espagnol,
- Histoire-géographie,
- Arts appliqués,
- EPS,
- Consolidation,
- Accompagnement personnalisé,
- Accompagnement au choix d'orientation.

Enseignements professionnels :

- Vente-conseil,
- Suivi des ventes,
- Fidélisation,
- Gestion commerciale,
- Économie/droit,
- Prévention santé environnement.

OBJECTIFS

Il permet de former des professionnels capables de mener l'ensemble des activités propres aux métiers du commerce et de la vente. Les compétences de ce diplôme sont centrées sur l'animation et la gestion de l'espace commercial.

- Approvisionnement,
- Vente,
- Animation,
- Fidélisation de la clientèle.

STAGES

22 semaines de stage en entreprises, réparties sur les 3 ans.

DÉBOUCHÉS

- Employé commercial,
- Vendeur conseil,
- Vendeur qualifié,
- Vendeur spécialiste,
- Chargé de clientèle,
- Télé-conseiller,
- Assistant commercial.



BTSA Développement, Animation des Territoires Ruraux

FORMATION EN 2 ANS

Unique
à la Réunion

ADMISSION

Accessible à tout titulaire d'un baccalauréat

- général,
- technologique (STAV, STI, STL),
- professionnel (SAPAT, CGEA, GMNF).

Sélection sur dossier scolaire.

SPÉCIFICITÉS DE LA FORMATION

Le Brevet de Technicien Supérieur Agricole option « DATR » valide une formation supérieure courte de niveau III qui atteste d'une qualification professionnelle ouverte sur la vie active ou la poursuite d'études.

D'une durée de deux ans, cette formation est construite dans le but de **concevoir et mettre en œuvre des projets œuvrant pour les Hauts de l'île.**

Sur la base de commandes de prestataires extérieurs, les étudiants deviennent de véritables « **managers de projet** » par :

- la réalisation de **projets d'animation**,
- la réalisation des **diagnostics de territoire ciblés**,
- la **création et l'organisation d'événementiels**,
- la **mise en œuvre de projets de développement**.

Les étudiants sont amenés à se perfectionner dans des domaines divers : la culture, l'événementiel, l'agriculture, l'économie sociale et solidaire (ESS), le tourisme, le social, l'environnement ou le patrimoine..

ORGANISATION DE LA FORMATION

Enseignement général :

- Français,
- Documentation,
- Éducation socioculturelle,
- Anglais,
- EPS.

Enseignement professionnel :

- Acteurs de service en milieu rural,
- Diagnostic de territoire ciblé,
- Méthodologie de projet,
- Gestion juridique et financière des services,
- Animation, communication et négociation professionnelles...

Le dispositif d'évaluation conduisant à la délivrance du diplôme BTSA DATR repose pour 50 %, sous la forme de contrôles continus de formation et, pour 50 %, sous la forme d'épreuves terminales nationales.

POURSUITE D'ÉTUDES

Spécialisation dans un domaine particulier

- DEJEPS,
- IUP,
- Licences spécialisées.

STAGES

12 semaines réparties en 3 périodes.

Structures variées : collectivités territoriales, associations, entreprises, fédérations...

DÉBOUCHÉS DU DIPLÔME

Animateur : conseiller, accompagner les porteurs de projet dans le but de développer et structurer des activités de service en territoire rural,

Coordinateur : comprendre les besoins, formuler des préconisations, organiser le montage de projets collectifs, travailler en réseau, promouvoir les résultats du projet en faveur du milieu rural.



BTS Commerce International

FORMATION EN 2 ANS

ADMISSION

Baccalauréat général, technologique, professionnel,
Réorientation après une licence L1 ou L2,
Reprise d'études après une période d'activité salariale de
1 ou 2 ans.

OBJECTIFS

Former, en deux ans, de futurs professionnels des métiers
de l'import-export.

La prise en compte des nouvelles technologies et la
dématérialisation des échanges internationaux, sont au
cœur de cette formation.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Étude de cas pratiques,
- Mises en situations simulées via des jeux de rôles,
- Mises en situations réelles via des missions profession-
nelles ponctuelles en lien avec les entreprises.

Un enseignement général et professionnel enrichi par
des stages en entreprise :

En 1^{ère} année. 2 stages dont un à l'étranger.

Nous bénéficions d'une aide financière pour soutenir nos
dépenses liées à notre voyage.

Nous avons à notre disposition un réseau internet et un
téléphone pour les appels à l'étranger.

Cerise sur le gâteau, un week-end d'intégration en début
de cursus est organisé pour créer une atmosphère convi-
viale entre les 2 promotions.

DÉBOUCHÉS

Assistant commercial import/export, agent financier, col-
laborateur du responsable des achats à l'international,
commercial import/export, administrateur commercial
import/export...

ENSEIGNEMENT

Matières générales années 1 et 2 :

- Culture générale et expression (CGE) (3h),
- LVE 1 (anglais) : 4h en 1^{ère} année et 3h en 2^{ème} année,
- LVE 2 (allemand ou espagnol) : 4h en 1^{ère} année et 3h
en 2^{ème} année
- Culture économique, juridique et managériale (CEJM) :
4h en 1^{ère} et 2^{ème} année

Matières professionnelles :

- Relation commerciale interculturelle (RCI) : 4h en 1^{ère}
année et 2h en 2^{ème} année
- RCI en anglais et économie et gestion (co-animation) :
1h en 1^{ère} année et 2h en 2^{ème} année
- Mise en œuvre des opérations internationales (MOOI) :
5h en 1^{ère} année et 6h en 2^{ème} année
- Développement commercial international (DCI) : 5h en
1^{ère} année et 4h en 2^{ème} année
- Aide à la recherche de stage étranger : 1h en 1^{ère} année
- Stages 14 à 16 semaines sur les deux années, dont au
moins 4 semaines consécutives à l'étranger
- Année de césure possible

STAGES

2 x 4 semaines dans une entreprise internationale à
La Réunion.

8 semaines dans un pays étranger.



BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

FORMATION EN 2 ANS

DÉBOUCHÉS DU BTS NDRC : EXPERT DE LA RELATION CLIENT 2.0

Relation client sous toutes ses formes : en face à face, à distance, e-relation

- Tous secteurs d'activité. Tous clients (B to C, B to B et B to G),
- Nouvelles technologies, digital, web, réseaux sociaux,
- Poursuite en Licence professionnelle ou en école de commerce (ex. : EGC, IFAG, Sup de Co métropole)

Structures variées : collectivités territoriales, associations, entreprises, fédérations...

EMPLOIS DU BTS NDRC : EXPERT DE LA RELATION CLIENT 2.0

Vente en face à face/terrain :

- Commercial,
- Délégué commercial,
- Conseiller commercial,
- Chargé d'affaires,
- Chargé de clientèle.

Vente à distance :

- Téléconseiller, télévendeur,
- Conseiller client à distance,
- Assistant commercial.

E-commerce :

- Animateur de site e-commerce,
- Community manager,
- Assistant responsable e-commerce,
- Commercial e-commerce.

Vente en grande distribution :

- Assistant marchandiseur,
- Marchandiseur,
- Chef de secteur,
- E-marchandiseur.

Vente directe :

- Animateur réseau - Animateur des ventes,
- Conseiller - Vendeur à domicile,
- Représentant - Ambassadeur.

OBJECTIFS

- Premier BTS à offrir une formation en marketing digital appliqué à la vente
- Former des spécialistes de la relation client sous toutes ses formes : en face à face, à distance, e-relation

MISSIONS PRINCIPALES

- Ciblage et prospection (conquête, fidélisation client),
- Négociation Vente/Événementiels,
- Développement d'un réseau de partenaires professionnels,
- Animation, sponsoring, promotion, vente directe en réunion,
- Culture économique, juridique et managériale,
- Culture générale et expression,
- Langues vivantes : anglais, allemand, espagnol.

STAGES

16 semaines de stage et des actions commerciales

Petit aperçu de lieux de stage pour nos étudiants :



Le Quotidien



CANAL+

TSR

zotcar



BTS Tourisme

FORMATION EN 2 ANS

ADMISSION

Le BTS Tourisme est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : Bac général et technologique, Bac pro. Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien.

OBJECTIFS

- Disposer de compétences relationnelles à mobiliser dans les métiers propres au secteur du tourisme,
- Évoluer dans des environnements numériques et digitalisés,
- Disposer de compétences pour travailler en équipe pour la réalisation de projets.

DÉBOUCHÉS

- Médiateur culturel,
- Gestionnaire d'une structure,
- Technicien d'accueil,
- Réceptionniste,
- Chargé de marketing,
- Forfaitiste,
- Agent d'escale,
- Chef de produit touristique,
- Guide accompagnateur,
- Agent de réception,
- Conseiller billetterie,
- Conseiller en voyage,
- Conseiller en séjour,
- Chargé de service qualité et SAV.



STAGES

14 semaines réparties sur les 2 ans.

ENSEIGNEMENT

- Culture générale et expression,
- Communication en langues vivantes étrangères,
- Tourisme et territoire,
- Géographie du monde touristique,
- Gestion relation client (apprendre à vendre et accueillir),
- Élaboration de produit touristique,
- Gestion de l'informatique touristique.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence professionnelle (métiers du tourisme et des loisirs IAE),
- Licence professionnelle : commercialisation des produits touristiques.



ST-DENIS

Tél : 0262 94 86 40
agence.nord@etslegros.com

STE-MARIE BEAUSÉJOUR

Tél : 0262 20 01 53
agence.beausejour@etslegros.com

LE PORT

Tél : 0262 43 75 88
agence.leport@etslegros.com

ST-GILLES

Tél : 0262 24 79 99
agence.ouest@etslegros.com

ST-PIERRE

Tél : 0262 96 19 00
agence.sud@etslegros.com

ST-BENOÎT

Tél : 0262 50 79 60
agence.est@etslegros.com

STE-MARIE CCIAL Jumbo Duparc

Tél : 0262 94 03 20
agence.duparc@etslegros.com

TOUTES
ASSURANCES
Particuliers &
Professionnels

**Une solution
adaptée à
vos besoins !**



www.lassur.re

FRANÇOIS - CLOTTIER - STENO A

J01



Kayanm-FM 106.9

Pour écoute à nous su internet :



51, route de Saint-François PK4 - 97400 Saint-Denis

communication.kayanm@gmail.com

0262 29 11 19 ou 0262 28 56 19

01



Agence Immobilière **ARC-EN-CIEL**
Une agence à votre écoute !

Gestion - Transaction
Syndic de copropriété - Estimations

18, rue Jules Ferry - 97400 SAINT-DENIS

Tél. : 02 62 41 56 05

Site : www.arcenciel-immo.re

02

Tous les enfants font des rêves
mais pour certains
c'est vital de les réaliser.

Depuis 1987, l'Association Petits Princes réalise
les rêves des enfants gravement malades.
Pour leur donner l'énergie de se battre contre la
maladie, nous avons besoin de vous.



Devenez bénévole ou faites un don
www.petitsprinces.com - 01 43 35 49 00



A01