



BTS Comptabilité et Gestion

Voie scolaire et apprentissage

Les missions *une forte polyvalence*

- Réaliser les opérations comptables pour satisfaire les besoins de l'organisation et respecter la réglementation en vigueur,
- Assurer la veille informationnelle comptabilité/gestion,
- Conseiller les dirigeants, les clients.

Les qualités développées *Savoir être et savoir faire*

- Compétences techniques et calculatoires,
- Rigueur et méthode, responsabilité,
- Faculté d'adaptation,
- Aptitude au travail en équipe et à la communication,
- Esprit d'initiative et autonomie,

Profil :

- Amabilité, diplomatie, discrétion,
- Présentation adaptée.

Et après...

- Licence professionnelle ; Licence de sciences de gestion,
- DCG et DSCG ; Diplôme d'expertise comptable,
- Bachelor, etc...

Vie active

Le titulaire du diplôme exerce son activité dans le cadre d'une équipe, d'un service, d'une direction comme :

- Comptable,
- Collaborateur comptable,
- Gestionnaire de paie,
- Assistant contrôleur de gestion,
- Assistant en gestion financière et comptable,
- Etc...

Disciplines	Horaires hebdomadaires	
	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	3	3
Anglais LV obligatoire	2	2
LV2 (facultative)	2	2
Culture économique juridique et managériale	4	4
CEJM appliquée	1.5	1.5
Mathématiques appliquées	2	2
Processus 1 : contrôle et traitement des opérations commerciales	6	4
Processus 2 : contrôle et production de l'information financière		
Processus 3 : gestion des obligations fiscales	5	2
Processus 4 : gestion des relations sociales		
Processus 5 : analyse et prévision de l'activité	2	5
Processus 6 : analyse de la situation financière		
Processus 7 : Fiabilisation de l'information comptable et du système d'information	2	2
Atelier professionnel	3	4
Accès à l'informatique	3	3
Remise à niveau (facultatif)	2	/

10 semaines de stage au cours de la formation

Procédure d'admission Post-Bac : Parcoursup

<https://www.parcoursup.fr/>



Spécificités

- ⇒ Certifications intégrées dans le cursus de formation : Voltaire, Pix, TOEIC
- ⇒ Erasmus +



BTS **N**égociation et **D**igitalisation de la **R**elation **C**lient

Voie scolaire et apprentissage

☞ Les missions *une forte polyvalence*

- Gérer la relation client et la négociation vente,
- Gérer la relation client à distance et la digitalisation,
- Gérer la relation client et l'animation des réseaux.

☞ Les qualités développées *Savoir être et savoir faire*

- Sens des relations humaines,
- Faculté d'adaptation, dynamisme,
- Aptitude au travail en équipe et à la communication,
- Esprit d'initiative et autonomie,
- Rigueur et méthode, responsabilité.

☞ Profil :

- Goût du contact, de la communication,
- Amabilité, diplomatie, discrétion, disponibilité,
- Présentation adaptée.

☞ Et après...

- Licence professionnelle, Licence de sciences de gestion,
- Université, IAE, Ecole de commerce,
- Bachelor, etc...

☞ Vie active

Les organisations ayant une activité commerciale

- Commercial,
- Conseiller clientèle,
- Téléconseiller,
- animateur commercial,
- animateur commercial de communication web.

Disciplines	Horaires hebdomadaires	
	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	2	2
Langue vivante étrangère	3	3
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Culture économique, juridique et managériale appliquée	1	1
Relation client et négociation vente	6	6
Relation client à distance et digitalisation	5	5
Relation client et animation de réseaux	4	4
Atelier de professionnalisation	4	4
Enseignement facultatif LV2	2	2

16 semaines de stage au cours de la formation

Procédure d'admission Post-Bac : Parcoursup

<https://www.parcoursup.fr/>



Spécificités

- ⇒ Certifications intégrées dans le cursus de formation : Voltaire, Pix, TOEIC
- ⇒ Erasmus +



BTS Gestion de la P.M.E.

Voie scolaire et Apprentissage

☞ Les missions *une forte polyvalence*

- Gérer la relation avec les clients et les fournisseurs,
- Participer à la gestion des risques,
- Gérer le personnel et contribuer à la gestion des ressources humaines,
- Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME.

☞ Les qualités développées *Savoir être et savoir faire*

- Sens des relations humaines,
- Faculté d'adaptation,
- Aptitude au travail en équipe et à la communication,
- Esprit d'initiative et autonomie,
- Rigueur et méthode, responsabilité.

☞ Profil :

- Amabilité, diplomatie, discrétion,
- Présentation adaptée.

☞ Et après...

- Licence Pro Management des activités commerciales (en partenariat avec l'UCO antenne de Niort),
- Licence Pro gestion des ressources humaines,
- Licence Pro Management et Gestion des Organisations,
- IAE, Ecole de commerce,
- Bachelor, etc...

☞ Vie active

Dans les entreprises artisanales, industrielles, commerciales, prestations de services

- Collaborateur/trice d'un ou d'une chef d'entreprise,
- Gestionnaire de projet,
- Assistant/e gestion des ressources humaines,
- Etc...

Disciplines	Horaires hebdomadaires	
	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	2	2
Langue vivante étrangère	4	3
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs de la P.M.E.	5	1
Participer à la gestion des risques de la P.M.E.	/	3.5
Gérer le personnel et contribuer à la GRH	/	3
Soutenir le fonctionnement et le développement de la P.M.E.	4	5
Culture économique, juridique et managériale appliquée	1.5	1.5
Communication	3	3
Atelier de professionnalisation	4	3
Enseignement facultatif LV2	2	2

12 semaines de stage au cours de la formation

Procédure d'admission Post-Bac : Parcoursup

<https://www.parcoursup.fr/>



Spécificités

- ⇒ Certifications intégrées dans le cursus de formation : Voltaire, Pix, TOEIC
- ⇒ Erasmus +

Ensemble scolaire Sainte Marthe-Chavagnes

☎ 05 45 37 02 50 - mail : bts@saintemarthe-chavagnes.com

Entrée 12, rue Fénelon - 51 rue du Minage 16022 Angoulême Cedex



BTS Services et Prestations des Secteurs Sanitaire et Social

Voie scolaire et apprentissage

Les missions *une forte polyvalence*

- Travailler dans une logique de réseau en grande proximité avec les professionnels de la santé, les travailleurs sociaux, les partenaires institutionnels,
- Mettre ses compétences techniques, administratives et relationnelles au service de publics demandeurs de soins, de services, de prestations sociales,
- Procéder à l'analyse des besoins et procéder à l'accès au droits grâce à une connaissance précise des offres de services et des publics,
- Proposer des services et prestations, organiser et gérer leur mise en œuvre et contribuer au système d'information,
- Participer à l'évolution de la structure et assurer, si besoin, la coordination et l'animation d'équipe avec une marge d'autonomie définie avec l'employeur.

Les qualités développées *Savoir être et savoir faire*

- Sens des relations humaines, du service,
- Faculté d'adaptation,
- Aptitude au travail en équipe et à la communication,
- Esprit d'initiative et autonomie,
- Rigueur et méthode, responsabilité.

Profil :

- Amabilité, diplomatie, discrétion,
- Présentation adaptée.

Et après...

- Licence professionnelle : Protection sociale ; Accompagnement et insertion sociale ; Responsable de structures sociales et médico-sociales ; etc.,
- Ecoles spécialisées.

Vie active

Dans différentes structures publiques ou privées (organismes de protection sociale, services sanitaires, services sociaux et socio-éducatifs, services médico-sociaux, structures développant des services à caractère sanitaire ou social)

- Gestionnaire conseil dans les organismes de protection sociale,
- Responsable de secteur en service d'aide à domicile,
- Coordinateur d'activités sociales (famille, personnes handicapées, personnes âgées, enfants...),
- Coordinateur de secrétariats de services médicaux et d'accueil,
- Conseiller d'action sociale dans les organismes de protection sociale complémentaire.

Disciplines	Horaires hebdomadaires	
	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	3	3
LV1	2	2
LV2 (facultative)	2	2
Accompagnement et coordination du parcours de la personne	5.5	6.5
Projet et démarche qualité	4.5	4
Politique de la structure et territoires	7.5	5.5
Gestion de la structure et du service	3	4
Action professionnelle	2	2.5

13 semaines de stage au cours de la formation

Procédure d'admission Post-Bac : Parcoursup

<https://www.parcoursup.fr/>



Spécificités

- ⇒ Certifications intégrées dans le cursus de formation : Voltaire, Pix, TOEIC
- ⇒ Erasmus +

Bachelor Chargé(e) de Clientèles en Assurance & Banque



Prérequis : Bac + 2 validé



Rentrée : Septembre 2024



Durée : 1 an



Rythme : 1 semaine école/1 semaine entreprise



Formation en alternance



Contrat : Apprentissage



Titre de Niveau 6 (RNCP)
Equivalence Bac + 3

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le/la chargé(e) de clientèle en Assurance et Banque prospecte, informe, conseille une clientèle de personnes physiques, de salariés, de commerçants, de professionnels libéraux et de retraités, dans le choix de produits d'assurances de dommages, de prévoyance, d'assurance-vie, d'épargne retraite mais aussi de produits bancaires. Il prospecte et conseille également une clientèle d'entreprise (PME, ETI).

Qu'il/elle assure son activité au sein d'une Banque, d'une entreprise d'Assurance ou d'un courtier en assurance, le/la «Chargé(e) de Clientèles en Assurance et Banque » doit posséder les mêmes compétences techniques pour faire face aux obligations réglementaires des secteurs de la banque et de l'assurance.

Cette formation met l'accent sur la démarche relationnelle et commerciale que l'apprenti va acquérir à travers des exercices pratiques.



ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR STE MARTHE-CHAVAGNES

BACHELOR@SAINTEMARTHE-CHAVAGNES.COM

05 45 37 02 50

[HTTPS://SAINTEMARTHE-CHAVAGNES.COM/SUPERIEUR/](https://saintemarthe-chavagnes.com/superieur/)



ADMISSION

Dossier de candidature

A télécharger en décembre 2023 sur le site du

Lycée Sainte Marthe-Chavagnes
Enseignement Supérieur

Entretien de motivation

En Mars 2024



En partenariat avec

Bloc 1 : Organiser son activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits ou/et services d'assurance, banque auprès d'une clientèle ciblée

Révision des fondamentaux de l'assurance
Activité de prospection commerciale dans le cadre d'offres de produits ou/et services d'assurance, banque auprès d'une clientèle ciblée.

Auto (Loi Hamon)

MRH (loi Hamon)

Santé (Ari 100% Santé)

Assurance-vie, PER, Epargne salariale (Loi PACTE)

Prévoyance GAV

Produits patrimoniaux vendus par la banque

Moyens de paiement actuels et futurs

Financement des particuliers

Projet d'entreprise

Bloc 2 : Accueillir, informer et analyser le contexte et besoins du client

Accueillir, informer et analyser le contexte et besoins du client

Risque des professionnels (Multirisque, bris de machine, homme-clé, RC du dirigeant)

Evolution du comportement du consommateur face aux assurances

Financement des professionnels

Assurances collectives

Conventions des règlements de sinistre

Garantie emprunteur (Loi Hamon, Bourquin)

Projet d'entreprise

Bloc 3 : Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance et en banque

Conseiller et vendre des prestations adaptées au client en assurance et en banque

Fiscalité du particulier

Réassurance et coassurance

Analyse du bilan d'une entreprise

Marketing Mobile

Le capital risque et le capital investissement

Les banques de financement et investissement

Analyse financière et gestion de portefeuille

La gestion des risques financiers

Finance Internationale

Projet d'entreprise

Bloc 4 : Fidéliser et développer son portefeuille client dans un principe d'amélioration continue

Fidéliser et développer son portefeuille client dans un principe d'amélioration continue

Approche et relation clients chez un bancassureur

Cas pratique de bancassurance

Règlement anti-blanchiment et lutte contre la fraude

Réseaux sociaux et approche clients

Projet d'entreprise

Anglais

Bloc 5 : Thématique (facultatif)

Débouchés

Gestionnaire d'opérations d'assurances

Ingénieur Commercial

Gestionnaire de sinistres (dommages ou corporels)

Conseiller bancaire clientèle de professionnels

Conseiller bancaire clientèle de particuliers

Chargé de clientèle dans une société d'assurances

Chargé de clientèle dans une banque réseau

Conseiller en Assurances - Finance

**POURSUITE
D'ETUDES**

**Manager de l'Assurance,
Master of Science in International
Insurance Management
Manager des Risques et des
Assurances de l'Entreprise
Expert en Ingénierie Patrimoniale**