



Institution
**Notre-Dame
Saint-Jean**

BAC +1 > BAC +3

PÔLE SANTÉ SOCIAL 

PÔLE COMMERCE BANQUE NOTARIAT 

PÔLE COMPTABILITÉ GESTION 



Enseignement Supérieur
Saint-Jean

WWW.NOTREDAMESAINSTJEAN.COM

ENSEMBLE PRÉPARONS VOTRE AVENIR

SOMMAIRE

PRÉSENTATION GÉNÉRALE P. 3 | 5

PÔLE SANTÉ SOCIAL P. 6 | 9

Formations d'accès aux Instituts sociaux et paramédicaux

PÔLE COMMERCE BANQUE NOTARIAT P. 10 | 21

BTS Banque • BTS MCO • BTS Notariat

Licence Professionnelle Métiers du Marketing Opérationnel

PÔLE COMPTABILITÉ GESTION P. 22 | 37

BTS Comptabilité Gestion • BTS Gestion de la PME

Diplôme de Comptabilité et de Gestion (DCG)





5 BONNES RAISONS DE CHOISIR L'INSTITUTION NOTRE-DAME SAINT-JEAN

- › Une école à forte notoriété.
- › Des partenariats avec + de 500 entreprises locales, régionales ou nationales.
- › Des formations personnalisées adaptées au marché de l'emploi.
- › Une structure moderne, des moyens pour progresser et s'épanouir.
- › Une équipe pédagogique motivée, dynamique et professionnelle.

DES ÉTUDES ADAPTÉES

UN ACTEUR INCONTOURNABLE DE LA RÉGION POUR LES FILIÈRES DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

Dans le secteur tertiaire, le lycée Saint-Jean propose 13 sections dans 5 spécialités : Commerce et Mercatique, Comptabilité et Gestion, Bureautique et Secrétariat, Social et Paramédical, Juridique.

Chaque année, nous accueillons plus de 450 étudiants, apprentis et salariés qui ont la possibilité de choisir un dispositif de formation qui convienne à leur projet professionnel : formation initiale par la voie scolaire, en apprentissage ou formation continue.

UN RÉSEAU DE PROFESSIONNELS PERFORMANTS

Des partenariats basés sur des relations solides avec plus de 500 entreprises en Bourgogne et Franche-Comté permettent à nos étudiants et apprentis de bénéficier de périodes de formations enrichissantes et encadrées.

ÉTUDIANTS : FAITES ÉMERGER VOS TALENTS !

La diversité de nos formations permet à chaque étudiant de progresser à son rythme et de trouver la formation adaptée à son projet personnel.

UN ENCADREMENT PRIVILÉGIÉ

Notre établissement bénéficie d'une équipe pédagogique expérimentée qui assure un suivi et un accompagnement personnalisés.



ALTERNANCE ET FORMATION INITIALE LE DISPOSITIF EMPLOI

Les compétences développées en situation de travail ont l'avantage de correspondre aux besoins des entreprises. Le lycée Saint-Jean s'est depuis longtemps positionné en faveur de ces modes d'apprentissage.

LA FORMATION INITIALE PAR LA VOIE SCOLAIRE

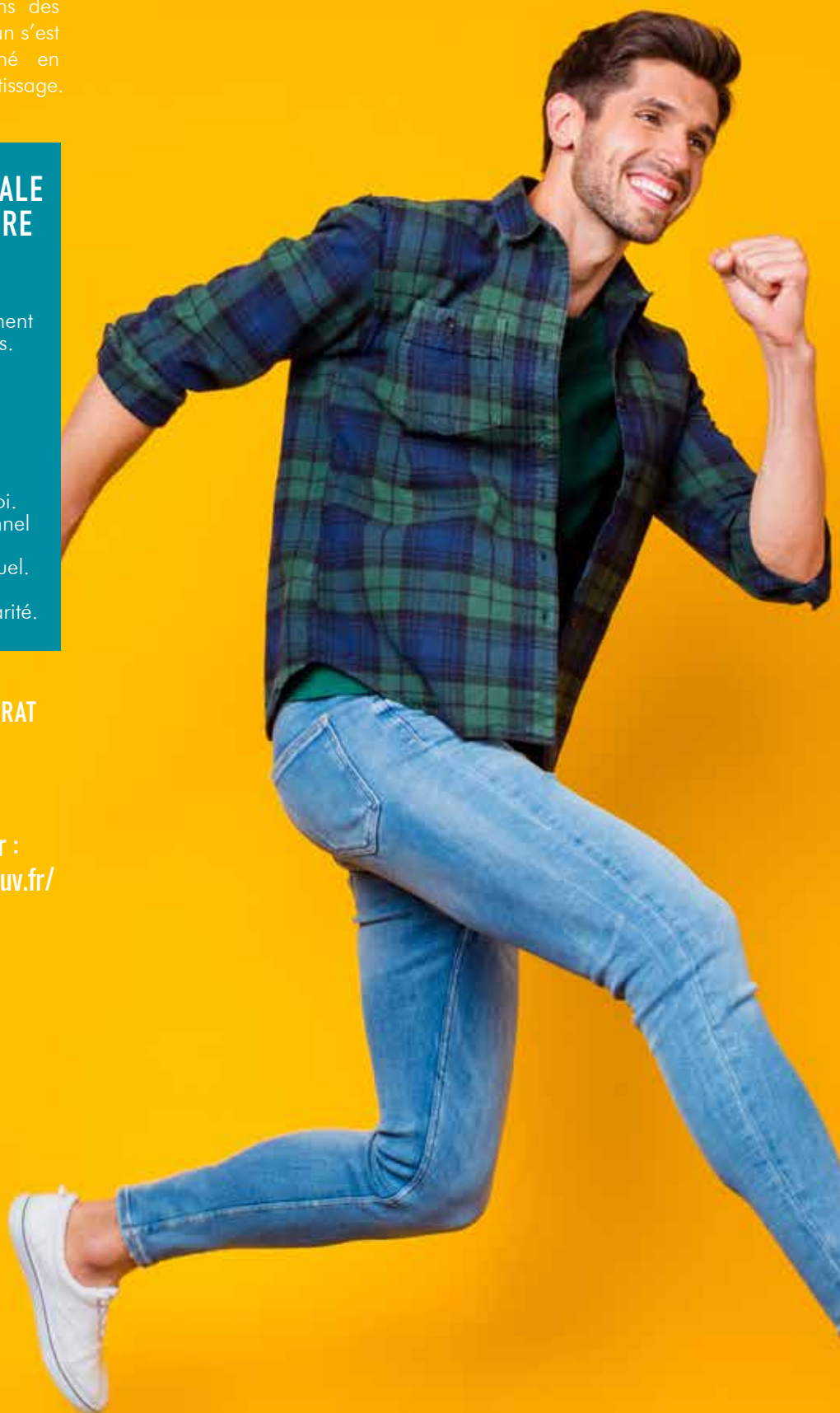
- › Bénéficier des bourses de l'enseignement supérieur.
- › Etre encadré individuellement par les professeurs référents.
- › Profiter des stages en entreprise.

OU L'ALTERNANCE ?

- › Un tremplin vers un emploi.
- › Etre rapidement opérationnel sur le marché du travail.
- › Percevoir un salaire mensuel.
- › Gagner en autonomie.
- › Gratuité des frais de scolarité.

QUI PEUT SIGNER UN CONTRAT D'APPRENTISSAGE OU DE PROFESSIONNALISATION ?

Toutes les informations sur :
[www.alternance.emploi.gouv.fr/
portail_alternance/](http://www.alternance.emploi.gouv.fr/portail_alternance/)



LA VIE ÉTUDIANTE

UNE PÉDAGOGIE DYNAMIQUE DES OUTILS DIDACTIQUES INNOVANTS

- › Un contrôle des connaissances régulier et des modes d'évaluation variés (BTS et DCG blancs, contrôles continus, contrôles en cours de formation...)
- › Certifications externes proposées à tous les apprentis, salariés (TOEIC, Voltaire, PCIE...)

L'INSTITUTION S'ENGAGE DANS L'ÈRE DU NUMÉRIQUE

Ordinateurs portables – Réseau, bornes Wifi, fibre optique Licence Microsoft Office 365 offerte – Espace numérique de travail (École Directe : cours en ligne)

VEA'T, LA CAFÉTERIA ÉTUDIANTE

Du lundi au vendredi, de 11h30 à 13h30, avec la possibilité de vous restaurer sur place. Plusieurs menus au choix.

ESPRIT D'OUVERTURE, ESPRIT D'INITIATIVE



- › Voyages organisés à l'étranger dans le cadre du tourisme solidaire (Liban, Maroc...) : découverte de nouvelles cultures pour développer la connaissance de soi.
- › Voyages organisés par filières à l'étranger (Prague...) à caractère pédagogique (visites d'entreprises, découverte des spécificités de la ville).
- › Organisation de tournois et d'événements sportifs (Trail de Montfaucon...)
- › A chaque rentrée, une période d'intégration est organisée pour les apprentis et les étudiants : visites d'entreprises, ateliers pédagogiques, certifications externes, soirée à thème, journée sportive et de détente.



LE CROUS

Bourses de l'enseignement supérieur :
réservées aux étudiants en formation initiale.
CROUS - 19 Rue de l'Épitaphe
25000 Besançon
Tél. 03 81 48 47 00

ACCES AUX INSTITUTS PARAMEDICAUX ET SOCIAUX



80%
DE RÉUSSITE
SUR LES 4 DERNIÈRES ANNÉES

INTÉGRER UN INSTITUT DE FORMATION AU TRAVAIL SOCIAL POUR LES MÉTIERS SUIVANTS :

Assistant Social – Educateur de Jeunes Enfants – Educateur Spécialisé – Moniteur Educateur – Accompagnant Educatif et Social – Auxiliaire de Vie Sociale

RÉUSSIR L'ENTRÉE AUX INSTITUTS PARAMÉDICAUX :

Aide-Soignante – Auxiliaire de Puériculture – Infirmier

La loi orientation et réussite des étudiants a modifié en profondeur l'accès aux études supérieures pour faire une place centrale à l'information et l'orientation active, au dialogue entre lycée et études supérieures, au projet de l'étudiant, à la personnalisation des parcours.

Certains cursus, infirmiers, éducateurs spécialisés, éducateurs de jeunes enfants, assistants de service social, sont maintenant inclus dans ce dispositif général de l'entrée à l'université.

LES +

- Une équipe pédagogique expérimentée.
- Un accompagnement individualisé dans la valorisation du parcours et des compétences pour la réalisation du dossier Parcoursup.
- Préparation aux entretiens avec des jurys de professionnels.



LA FORMATION

- › 6 à 8 semaines de stage
- › Cette formation favorise l'expérience professionnelle : stages dans des structures médico-sociales, actions de bénévolat, interventions de professionnels, visites de structures sanitaires, d'espaces de santé, de centres sociaux et culturels, soutien scolaire, actions humanitaires et associatives



POUR QUI ?

- › Titulaire d'un baccalauréat technologique, professionnel ou général.

PROFIL

- › Grande capacité à communiquer et à négocier, sens de l'organisation et des responsabilités, aptitude au travail en équipe, rigueur et autonomie.

PERSPECTIVES

- › Valider son concours d'entrée et/ou intégrer un institut de formation.

COMMENT ?

- › Etude de parcours individualisés (formation pour adultes).

CONDITIONS D'ADMISSION

- › Retrait des dossiers à partir de janvier.

Date limite de retour des dossiers : début avril.

Etude du dossier scolaire par une commission composée d'enseignants de la section

Entretien avec un jury d'enseignants puis admission définitive.



2 QUESTIONS

à Sandrine THOMAS et Valérie PHILIPPE
Responsables pédagogiques

Quels sont les objectifs de cette formation ?

Ces métiers offrent de belles perspectives. Cependant les instituts qui recrutent les futurs candidats sont très sélectifs. Notre programme se concentre sur l'évaluation permanente des acquis et sur l'orientation vers les métiers paramédicaux ou sociaux. Il s'agit de mettre toutes les chances de son côté afin de concrétiser son projet et obtenir le meilleur classement.

Quelle est la plus-value de cette formation pour les étudiants ?

Les étudiants valoriseront cette année préparatoire dans leur dossier Parcoursup.

Cette année permettra de combler certaines lacunes (expression écrite et orale, mathématiques appliquées, biologie...), de **consolider les connaissances** sanitaires et sociales, de **finaliser la construction** du projet professionnel.

PROGRAMME | HORAIRES HEBDOMADAIRES

ACCÈS AUX INSTITUTS	PARAMÉDICAUX	SOCIAUX
Expression française (écrite et orale)	4h	6h
Thèmes sanitaires et sociaux	9h	9h
Revue de Presse	3h	3h
Accompagnement personnalisé	2h	2h
Mathématiques Appliquées	2h	
Biologie	4h	
Anglais	2h	2h
Projet Sanitaire et Social	1h	1h
Evaluations écrites	3h	3h
TOTAL	30h	26h

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

► EN ALTERNANCE OU EN INITIAL

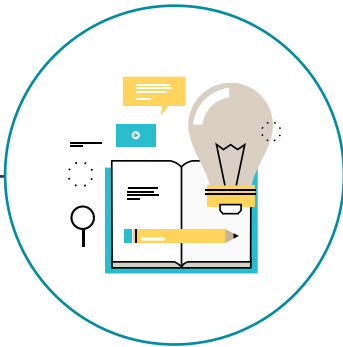
96%
DE RÉUSSITE

SUR LES 4 DERNIÈRES ANNÉES
(BTS MUC)

**BTS
CONTRÔLÉ
PAR L'ÉTAT**

CE BTS RÉPOND AUX BESOINS DE LA PROFESSION : ÉMERGENCE DE NOUVEAUX CONSOMMATEURS, DÉVELOPPEMENT DES SERVICES, DIGITALISATION DE L'UNITÉ COMMERCIALE.

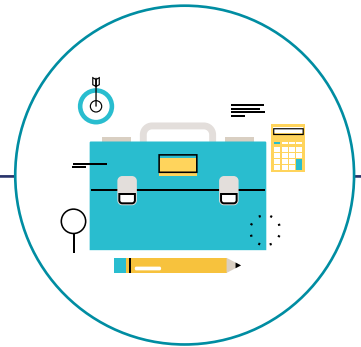
Des moyens pédagogiques au service de votre réussite.
Une étroite collaboration avec de nombreux partenaires.
Un suivi personnalisé.



› Le titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Management Commercial Opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale (magasin, supermarché, hypermarché, GSS, société de services, site marchand...).



› Il prend **en charge la relation client** dans sa globalité ainsi que **l'animation et la dynamisation de l'offre**. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le **management** de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale. **Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.**



› Il utilise ses compétences en communication dans son activité courante. Il met en oeuvre en permanence les applications et technologies digitales ainsi que les outils de traitement de l'information. Ses activités professionnelles exigent **le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie**. Elles s'inscrivent également dans un souci constant de **lutte contre toutes les discriminations professionnelles, de préservation de l'environnement et de contribution au développement durable**.

LES +

Un diplôme adapté aux exigences du marché.
Un passeport pour l'emploi.

Le titulaire du BTS MCO accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qui l'emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui. Il peut être amené à créer ou reprendre une unité commerciale en qualité d'entrepreneur.

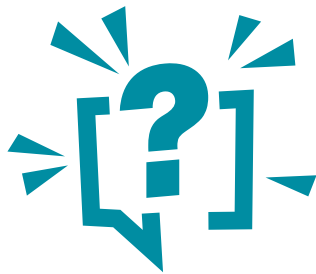
+ de renseignements :
Tél . 03 81 47 42 27
superieur@notredamesaintjean.com



UNE FORMATION › UN MÉTIER

En début de carrière : conseiller de vente et de services, vendeur/conseil, vendeur/conseiller e-commerce, chargé de clientèle, chargé du service client, merchandiseur, manager adjoint, second de rayon, manager d’une unité commerciale de proximité...

Puis évolution vers : chef des ventes, chef de rayon, responsable e-commerce, responsable de drive, responsable adjoint, manager de caisses, manager de rayon(s), manager de la relation client, responsable de secteur, de département, manager d’une unité commerciale...



POUR QUI ?

› Titulaires d’un baccalauréat technologique, professionnel ou général.

PROFIL

› Grande capacité à communiquer et à négocier, sens de l’organisation et des responsabilités, aptitude au travail en équipe, rigueur et autonomie.

PERSPECTIVES

› Évolution de carrière dans une unité commerciale, poursuite d’études en licence professionnelle.

2 QUESTIONS

aux responsables pédagogiques

Quels sont les objectifs de ce BTS ?

Il s’agit de former les jeunes aux **techniques de management d’une unité commerciale, à la gestion des relations clients, au marketing et à la vente**. Cette formation permet d’accéder à des postes à responsabilités.

Quels sont les atouts de cette formation ?

Elle vise à s’orienter vers des métiers variés dans des secteurs d’activités diversifiés. Elle est proposée sous deux formes, selon le profil des étudiants, en formation initiale, avec des stages, ou en alternance. Les étudiants réalisent des études de marché, des actions de vente et de communication, organisent des événements.



PROGRAMME | HORAIRES HEBDOMADAIRES

DISCIPLINES	INITIALE 1ÈRE ANNÉE	INITIALE 2EME ANNÉE	ALTERNANCE VOLUMEHoraire SUR LES 2 ANNÉES
Des matières d'enseignement général pour un bon niveau de culture générale			
Culture et expression française	2	2	120h
Langue Vivante 1 (anglais, espagnol)	3	3	160h
Culture économique, juridique et managériale	4	4	200h
Des matières professionnelles pour découvrir le monde du travail et en devenir un acteur performant			
Développement de la relation client et vente conseil	6	5	260h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5	6	255h
Gestion opérationnelle	4	4	180h
Management de l'équipe commerciale	4	4	180h
TOTAL	28	28	
Des enseignements facultatifs pour développer des compétences complémentaires			
Langue Vivante 2 (anglais, espagnol)	2	2	
Entrepreneuriat	2	2	80h
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2	2	

BTS NOTARIAT

► EN ALTERNANCE

98%
DE RÉUSSITE
SUR LES 4 DERNIÈRES ANNÉES

BTS
CONTRÔLÉ
PAR L'ÉTAT

UN DIPLÔME NATIONAL CRÉÉ PAR DES NOTAIRES, POUR DES NOTAIRES.

› Le titulaire de ce BTS travaille au sein d'un office notarial. Il est l'assistant du notaire dans l'accomplissement de certaines tâches en tant qu'assistant rédacteur d'actes ou en qualité de négociateur de biens immobiliers à vendre ou à louer.

Il peut être chargé de **la rédaction d'actes simples (contrats de mariage, les donations, les successions...)**. Il contribue au **traitement juridique, comptable et administratif lié à l'ouverture, à la constitution, au suivi et à la clôture des dossiers** : identification des acteurs, rédaction de courriers, renseignement de formulaires, réunion de pièces juridiques, relance, classement des actes et archivage...

Lors de la formalisation des actes, il contrôle leur qualité et leur conformité (**vérification des documents administratifs, calcul d'émoluments...**)

Nos principaux partenaires :

Chambre des notaires, offices notariaux de la région et partout en France

LES +

Un diplôme adapté aux exigences du marché. Un passeport pour l'emploi.

1 SEMAINE EN ENTREPRISE

1 SEMAINE EN CENTRE DE FORMATION

SUR 2 ANS : 41 SEMAINES EN CENTRE DE FORMATION, LE RESTE EN ENTREPRISE

UN ACCÈS À L'EMPLOI FACILITÉ.

**UNE RAPIDE INTÉGRATION
DANS LE MONDE DU TRAVAIL**

+ de renseignements :
Tél . 03 81 47 42 27
superieur@notredamesaintjean.com





UNE FORMATION › UN MÉTIER

- Assistant notarial pour la rédaction d'actes, assistant formaliste pour l'exécution de formalités juridiques, négociateur immobilier accueil, standard.
- Une formation juridique spécifique : le programme prend appui sur les activités notariales relatives aux domaines des personnes et de la famille, de l'immobilier et de l'entreprise.

”

**LA RÉUSSITE S'APPUIE À LA FOIS SUR DES
COMPÉTENCES GÉNÉRALES, PROFESSIONNELLES
ET SUR DES QUALITÉS PERSONNELLES : RIGUEUR
INTELLECTUELLE, DISCRÉTION, ADAPTABILITÉ,
ESPRIT D'ÉQUIPE, SENS DE L'INITIATIVE ET
SENSIBILITÉ AUX RÈGLES ÉTHIQUES
ET DÉONTOLOGIQUES...**



POUR QUI ?

› Titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel ayant une forte motivation pour le droit. Candidat ayant accompli la scolarité du second degré après validation des acquis.

PROFIL

› Capacité d'analyse et de synthèse, d'organisation, de rigueur. Discrétion. Maîtrise de la communication écrite et orale.



2 QUESTIONS

à Caroline BERNARDIN,
responsable de la formation

Quels sont les objectifs de ce BTS ?

Offrir une formation à la fois générale et technique. En effet, l'ensemble des activités implique l'utilisation d'une documentation technique et la mise en oeuvre d'une pédagogie adaptée. Tout ceci requiert la maîtrise d'outils informatiques spécifiques à la profession.

Quels en sont les débouchés ?

Le titulaire exerce principalement son activité au sein d'un office notarial. Ce qui signifie des contacts multiples avec des partenaires relevant des secteurs public et privé : service de la publicité foncière, services fiscaux, service de l'état civil... mais aussi greffes des tribunaux, avocats, huissiers de justice, etc. Un des avantages de ce BTS est qu'il permet une insertion rapide dans la vie active.

PROGRAMME | HORAIRES HEBDOMADAIRES

DISCIPLINES	VOLUME HORAIRE SUR 2 ANNÉES (TOTAL : 1435H)
Culture et expression française	144h
Anglais	144h
Environnement économique et managérial du notariat	164h
Droit général et droit notarial	340h
Technique du notariat	350h
Activités professionnelles appliquées	105h
Comptabilité et Taxation	40h
Informatique	40h
Soutien et préparation aux examens	108h

BTS BANQUE CONSEILLER CLIENTÈLE

► EN ALTERNANCE

98%
DE RÉUSSITE
SUR LES 4 DERNIÈRES ANNÉES

BTS
CONTRÔLÉ
PAR L'ÉTAT

UN DIPLÔME RECONNU AVEC DE REELLES PERSPECTIVES D'EMPLOI DANS UN SECTEUR EN PLEINE MUTATION.

› Le titulaire du BTS Banque Conseiller Clientèle exerce une fonction commerciale et technique dans un établissement du secteur bancaire et financier sur le marché des particuliers. Il est ainsi en contact régulier avec des clients et doit disposer de **qualités relationnelles**. Ses missions consisteront à **commercialiser l'offre de produits et services** de son établissement, à **conseiller** la clientèle et à **prospector** de nouveaux clients. Son activité s'exerce auprès de la clientèle dite « Particuliers ». Il doit conjuguer de solides compétences techniques, juridiques, financières et fiscales, avec des capacités comportementales et commerciales.

Il est impliqué dans des situations professionnelles qui s'appuient sur de nombreux canaux de distribution : Internet, téléphone mobile intelligent, bureau tactile, réseaux sociaux.

Nos principaux partenaires :
Crédit Agricole, Société Générale,
Organismes financiers

LA RELATION CLIENT AU COEUR DE LA FORMATION

LES +

Le secteur bancaire reste très dynamique
en terme d'emplois.

1 SEMAINE EN ENTREPRISE,
1 SEMAINE EN CENTRE DE FORMATION.
SUR DEUX ANS : 41 SEMAINES EN CENTRE DE
FORMATION, LE RESTE EN ENTREPRISE.

+ de renseignements :
Tél . 03 81 47 42 27
superieur@notredamesaintjean.com





UNE FORMATION › UN MÉTIER

- En début de carrière : assistant clientèle, chargé d'accueil avec portefeuille, conseiller clientèle grand public, conseiller clientèle banque à distance
- Puis évolution vers : chargé de clientèle, conseiller spécialisé en immobilier, conseiller spécialisé patrimonial, responsable agence, directeur agence



POUR QUI ?

› Titulaire d'un baccalauréat technologique, professionnel ou général, candidat ayant accompli la scolarité du second degré après validation des acquis.

PROFIL

› Capacité d'adaptation, discrétion, qualités relationnelles, capacité de persuasion, rigueur

PERSPECTIVES

› Intégrer un établissement bancaire ou poursuite d'études vers un Bac + 3.

”

L'ALTERNANCE M'A PERMIS
DE DÉCOUVRIR L'UNIVERS DE L'ENTREPRISE,
TOUT EN CONSERVANT UN PIED DANS LE CURSUS
ÉTUDIANT... CETTE OUVERTURE SUR LE MONDE DU
TRAVAIL A ÉTÉ TRÈS POSITIVE.

LÉO, APPRENTI DE 2^{ÈME} ANNÉE

2 QUESTIONS

à Yannick LLOMPART,
responsable pédagogique

Quels sont les objectifs de ce BTS ?

Cette formation vise à acquérir un solide niveau de connaissances techniques, juridiques, commerciales et une bonne pratique relationnelle, éléments essentiels du métier.

L'objectif initial pour l'apprenti est d'être autonome sur le poste accueil en informant et en conseillant le client. Au fur et à mesure, il doit être capable de gérer des entretiens de vente en face à face.

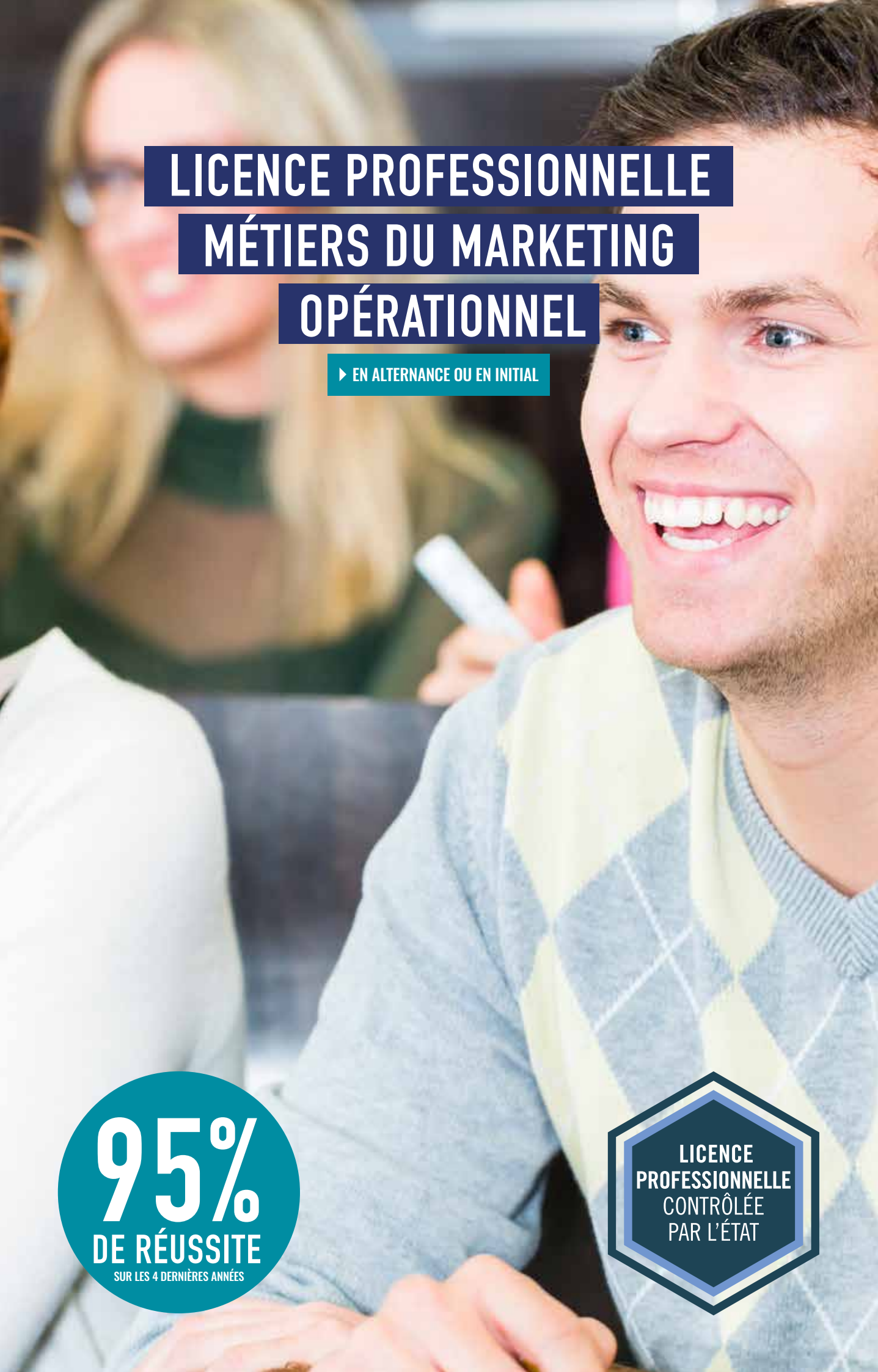
Quels en sont les débouchés ?

Le métier ciblé est le poste de conseiller clientèle, qui a pour mission de gérer un portefeuille clients, de commercialiser l'offre de produits et services, de maîtriser divers canaux de communication et de prospecter de nouveaux clients.

Avec de l'expérience professionnelle, le titulaire du BTS Banque peut prétendre à des fonctions avec davantage de responsabilité comme conseiller spécialisé ou responsable d'agence.

PROGRAMME | HORAIRES HEBDOMADAIRES

DISCIPLINES	VOLUME HORAIRE SUR 2 ANNÉES (TOTAL : 1435H)
Culture et expression française	133h
Langue vivante	123h
Environnement économique, juridique et organisationnel	307h
Gestion de la relation client	287h
Développement et suivi de l'activité commerciale	349h
Ateliers de professionnalisation	123h
Accès aux équipements pro (AMF)	41h
Soutien pédagogique	72h



LICENCE PROFESSIONNELLE MÉTIERS DU MARKETING OPÉRATIONNEL

► EN ALTERNANCE OU EN INITIAL

95%
DE RÉUSSITE

SUR LES 4 DERNIÈRES ANNÉES

LICENCE
PROFESSIONNELLE
CONTRÔLÉE
PAR L'ÉTAT

**CETTE FORMATION BAC+3 EST ORIENTÉE SUR
LES COMPÉTENCES LIÉES À LA MERCATIQUE, LA
NÉGOCIATION, LA RECHERCHE COMMERCIALE OU LE
MANAGEMENT DE PROJETS COMMERCIAUX.**

La licence professionnelle Métiers du Marketing Opérationnel vise à former des collaborateurs aptes à accompagner le développement de la dimension marketing de la fonction commerciale demandée par de nombreuses entreprises.

La stratégie de formation met l'accent sur une alternance :

- › D'enseignement en présentiel, à raison de deux ou trois jours par semaine pendant 30 semaines, incluant 150 heures de projet tutoré.
- › D'une formation en entreprise d'une durée de 12 mois dans le cadre d'un contrat de professionnalisation ou d'un stage de 420 heures si formation initiale.
- › En partenariat avec l'Université Catholique de Lille.
- › Validation par Jury Rectoral « Licence Professionnelle Droit Economie et Gestion - mention « Métiers du Marketing Opérationnel ».

LES +

Une équipe pédagogique dynamique qui s'appuie sur des situations réelles et concrètes d'entreprises

UNE FORTE INTÉGRATION EN ENTREPRISE.
UNE PRISE DE RESPONSABILITÉ IMPORTANTE.
EN FORMATION INITIALE OU EN CONTRAT DE
PROFESSIONNALISATION.



UNE FORMATION › UN MÉTIER

- Achats : assistant acheteur, acheteur, responsable des achats, assistant logistique, responsable logistique...
- Commerce : chargé de clientèle, manager, attaché commercial, technico-commercial, responsable de secteur, collaborateur commercial, responsable commercial, chef des ventes, directeur de magasin...
- Marketing : assistant marketing, assistant chef de produit, chargé d'études, chargé de grands comptes, responsable marketing...



LES DÉBOUCHÉS SONT NOMBREUX : LA DISTRIBUTION, LA BANQUE ET LES ASSURANCES, L'IMMOBILIER, LA MERCATIQUE, LA COMMUNICATION, LES RESSOURCES HUMAINES, LES PME-PMI INDUSTRIELLES...



POUR QUI ?

› Étudiants titulaires d'un BAC+2 (BTS MUC, BTS NDRC, BTS Gestion de la PME, DUT...) qui souhaitent approfondir leurs connaissances ou changer de projet professionnel.

PROFIL

› Sens des relations humaines, persévérance, dynamisme, créativité, professionnalisme et sens de l'organisation.

PERSPECTIVES

› Intégrer le monde de l'entreprise.



2 QUESTIONS

à Benoît LAMBERT et Xavier SCHROTER,
directeurs adjoints, resp. pédagogiques

Quels sont les objectifs de cette licence ?

Aujourd’hui, nombreuses sont les entreprises à réorganiser leur fonction commerciale grâce aux apports du marketing. Elles ont besoin, dans cette perspective, de personnel maîtrisant **la mise en place de campagnes de communication, le management,**

la réalisation d’études, les outils du marketing direct...

Quels en sont les atouts ?

Cette formation mélange apprentissage académique et mise en pratique des acquis dans l’environnement professionnel. Idéale pour apprendre un métier rapidement, elle permet d’acquérir une solide expérience tout en se créant un carnet de contacts en vue d’une future recherche d’emploi.

PROGRAMME | HORAIRES HEBDOMADAIRES

	DISCIPLINES	VOLUME HORAIRE (TOTAL : 970H)
UNITÉ ENSEIGNEMENT MARKETING	Marketing fondamental et opérationnel	30h
	Marketing des services	20h
	Gestion de la relation client	30h
	Marketing direct	30h
	Techniques de communication et de négociation	30h
	Création de site WEB et TIC	30h
	Anglais commercial	40h
UNITÉ ENSEIGNEMENT MANAGEMENT	Outils de management des hommes	30h
	Droit du travail	30h
	Politique générale de l’entreprise	30h
UNITÉ ENSEIGNEMENT GESTION	Gestion comptable et financière	40h
	Gestion budgétaire	30h
UNITÉ ENSEIGNEMENT OPTIONNEL OBLIGATOIRE	Connaissance de l’environnement local (option obligatoire)	30h
	Economie internationale (option obligatoire)	30h
UNITÉ ENSEIGNEMENT PROJET TUTORÉ	Suivi de projet tutoré	150h
	Stage de professionnalisation	420h



BTS

COMPTABILITÉ GESTION

► EN ALTERNANCE OU EN INITIAL

93%
DE RÉUSSITE

SUR LES 4 DERNIÈRES ANNÉES

BTS
CONTRÔLÉ
PAR L'ÉTAT

UNE FORMATION, UN DIPLÔME, DE NOMBREUX DÉBOUCHÉS.

UNE PROFESSION AU CENTRE DE L'ACTIVITÉ DE L'ENTREPRISE

Nous formons des collaborateurs capables de conseiller les managers dans leur prise de décision et qui doivent maîtriser les logiciels professionnels pour être opérationnel rapidement.

Le titulaire d'un BTS Comptabilité Gestion réalise **la gestion des obligations**

comptables, fiscales et sociales d'une organisation. Au cœur de la veille informationnelle, il est capable de communiquer à ses collaborateurs tout changement dans la réglementation globale. Il participe également à la communication des informations de gestion et contribue aux prévisions ainsi qu'à la préparation des décisions.

Il est au centre de l'activité des différents services : il est l'un des intermédiaires de tous les partenaires de l'organisation. Il peut développer ses compétences au sein des cabinets comptables, et des entreprises du secteur privé mais aussi dans le milieu associatif et le secteur public.

Nos principaux partenaires :

PSA Peugeot Citroën, SNCF,
General Electric, Mazars, KPMG,
Korian

LES +

Une formation professionnelle concrète qui permet une insertion sur le marché du travail.



UNE FORMATION › UN MÉTIER

Comptable en entreprise, comptable en cabinet, assistant comptable, gestionnaire de paie, responsable comptable, trésorier, contrôleur des impôts..

INITIALE LES DISCIPLINES FONDAMENTALES DE LA GESTION ET DE LA FINANCE

Des partenariats avec l'ordre des experts comptables qui facilitent les placements mais aussi des ateliers professionnels, et la mise en place d'un passeport professionnel... Les stages font l'objet d'un suivi par l'équipe pédagogique afin d'en assurer l'efficacité.

ALTERNANCE UNE FORTE INTÉGRATION EN ENTREPRISE

Contrat de deux ans en cabinet comptable ou dans des services comptables d'entreprises industrielles, commerciales, de services...

La mise en place d'un passeport professionnel.

Des ateliers professionnels (travail de groupe, travail de synthèse, accès aux ressources numériques et documentaires...).



POUR QUI ?

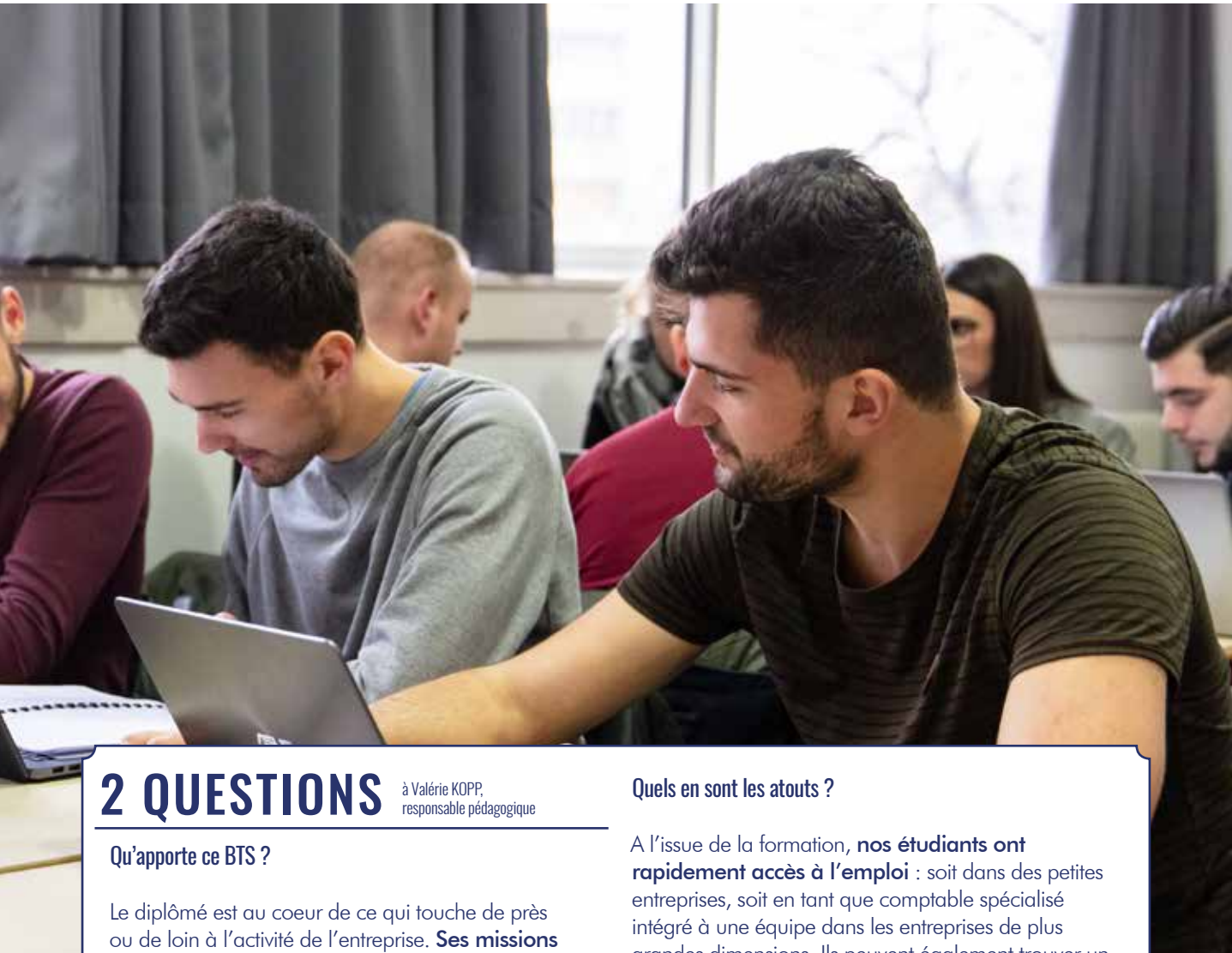
› Candidats bacheliers de toutes sections.
Adultes désirant changer d'activité et à la recherche d'une formation dans les domaines de la comptabilité.

PROFIL

› Esprit logique, méthodique, rigueur, sens de l'organisation, discrétion.

PERSPECTIVES

› DCG, écoles de gestion, licences professionnelles.



2 QUESTIONS

à Valérie KOPP,
responsable pédagogique

Qu’apporte ce BTS ?

Le diplômé est au coeur de ce qui touche de près ou de loin à l’activité de l’entreprise. **Ses missions consistent à gérer, organiser et conseiller.** Ce diplôme est reconnu par la profession et offre un niveau de qualification apprécié des employeurs.

Quels en sont les atouts ?

A l’issue de la formation, **nos étudiants ont rapidement accès à l’emploi** : soit dans des petites entreprises, soit en tant que comptable spécialisé intégré à une équipe dans les entreprises de plus grandes dimensions. Ils peuvent également trouver un emploi dans le service financier d’une administration (services fiscaux, hôpitaux...). Les opportunités sont variées. Ils peuvent aussi choisir de poursuivre leurs études.

PROGRAMME

DISCIPLINES	INITIALE 1ÈRE ANNÉE	INITIALE 2ÈME ANNÉE	ALTERNANCE VOLUME HORAIRE SUR LES 2 ANNÉES
Culture générale et expression	3,5h	3,5h	144h
Anglais (obligatoire)	2,5h	2,5h	102h
Mathématiques	2h	2h	82h
Culture Economique Juridique et Managériale	6h	6h	246h
Contrôle et traitement comptable des opérations commerciales	6h	5h	226h
Contrôle et production de l’information financière			
Gestion des obligations fiscales et des relations sociales	8h	8h	328h
Prévision et analyse de l’activité et de la situation financière			
Fiabilisation de l’information comptable et du système d’information	2h	2h	82h
Ateliers professionnels	3h	4h	143h
Mise à niveau / soutien	2h	2h	82h
TOTAL	35h	35h	1 435h



BTS GESTION DE LA PME

► EN ALTERNANCE

90%
DE RÉUSSITE
SUR LES 4 DERNIÈRES ANNÉES

BTS
CONTRÔLÉ
PAR L'ÉTAT

LE BTS GESTION DE LA PME FORME DES PROFESSIONNELS À LA GESTION GLOBALE DE L'ENTREPRISE POUR SECONDER UN CHEF D'ENTREPRISE OU UN MANAGER.

UN ENSEIGNEMENT COMPLET

Gestion, bureautique, informatique, économie, droit, français, langue vivante...

› Le titulaire du BTS Gestion de la PME est le collaborateur direct du chef d'entreprise. En développant une polyvalence à dominante administrative, il participe à la **gestion opérationnelle de l'entreprise** dans ses différentes dimensions : administrative (secrétariat, communication...), comptable (budgets, déclaration...), commerciale (relations clients et fournisseurs, devis, facturation...) mais aussi humaine (gestion du personnel...).

Nos principaux partenaires :
PME, PMI régionales, Confédération
des Petites et Moyennes Entreprises,
Associations, Collectivités locales,
Ministère de la Défense.

LES +

Ce BTS, créé à la demande
des professionnels, bénéficie
de très bons débouchés
adaptés aux besoins d'une
multitude d'entreprises.

+ de renseignements :
Tél . 03 81 47 42 27
superieur@notredamesaintjean.com

”

J'AI DÉCOUVERT LA VIE EN ENTREPRISE GRÂCE À LA FORMATION EN ALTERNANCE. CELA A CONTRIBUÉ À ME DONNER DE L'ASSURANCE... AUJOURD'HUI, J'ABORDE LE MONDE DU TRAVAIL AVEC PLUS DE SÉRÉNITÉ !

PAUL, APPRENTI

UNE FORMATION › UN MÉTIER

Assistant de Direction, Assistant de Gestion PME/PMI, Assistant de Manager, Assistante commerciale, Secrétaire bureautique, Secrétaire de direction, Assistant administration du personnel, Collaborateur du dirigeant de PME PMI.

2 QUESTIONS

à Caroline BERNARDIN, formatrice,
responsable de la formation

Qu'apporte ce BTS ?

Le BTS forme en 2 ans des assistants de gestion généralistes qui auront pour mission de seconder un chef d'entreprise de PME/PMI dans des missions très larges : administratives, comptables et commerciales. Particulièrement adapté aux demandes des entreprises régionales, ce BTS reste un profil très convoité sur le marché du travail.

Quels sont les objectifs de cette formation ?

Totalement **polyvalents et multitâches**, les apprentis **peuvent toucher à tous les aspects stratégiques de l'entreprise** : des ressources humaines (gestion du personnel, rémunération, congés...) aux ventes (relations clients et fournisseurs, devis, facturation, actions commerciales) en passant par les aspects financiers (budgets, déclarations, comptabilité) et par l'administratif (secrétariat, communication, déplacements, fournitures, bureautique...).



POUR QUI ?

› Ce BTS est ouvert aux titulaires de tous types de baccalauréat (professionnel, STMG, général...)

PROFIL

› Être méthodique et créatif, curieux et flexible, avoir un bon relationnel, posséder les bases de la communication écrite et orale ainsi qu'une aisance avec les chiffres et la bureautique. Être rigoureux, autonome, organisé.

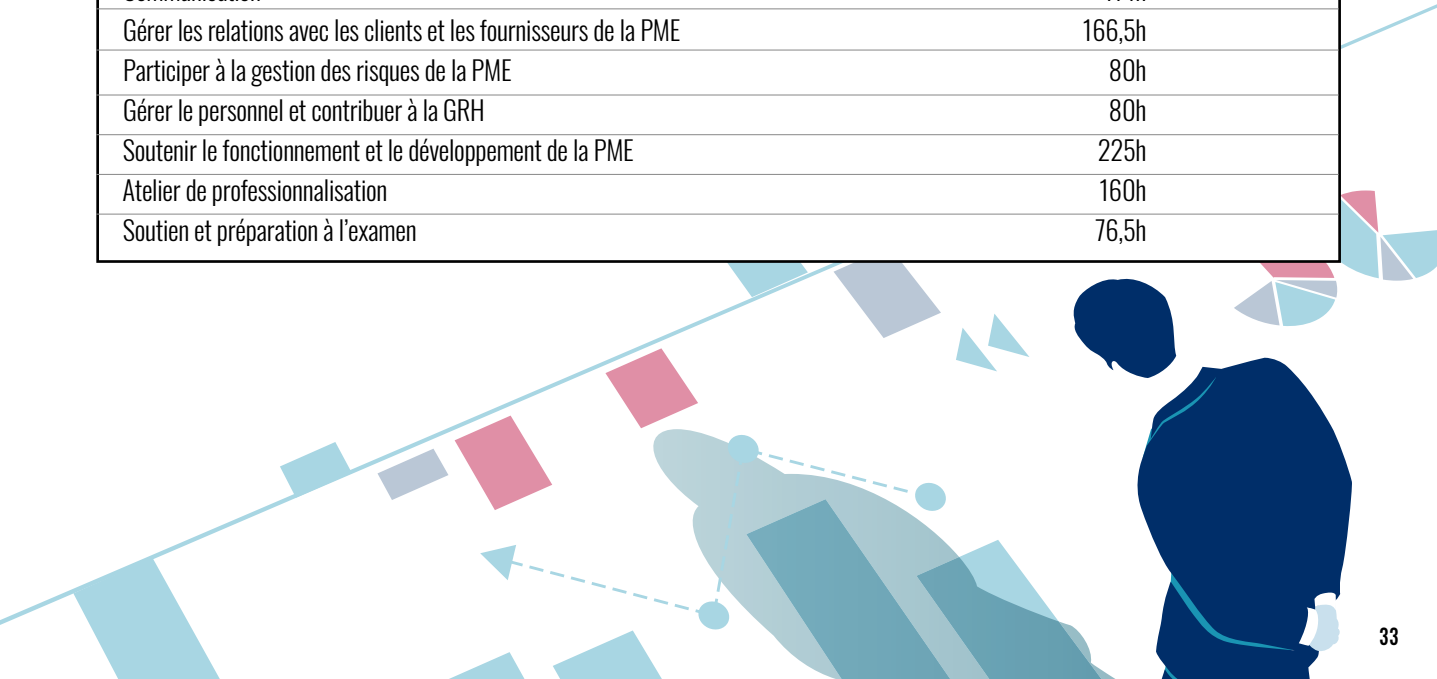
PERSPECTIVES

- › Une poursuite d'étude est possible en licence professionnelle «Métiers du marketing opérationnel» au sein du lycée Saint-Jean.
- › Insertion professionnelle.
- › Autres poursuites d'études...



PROGRAMME | HORAIRES HEBDOMADAIRES

DISCIPLINES	VOLUME HORAIRE SUR 2 ANNÉES (TOTAL : 1435H)
Culture générale et expression	123h
Langue vivante étrangère	164h
Culture économique, juridique et managériale	164h
Culture économique, juridique et managériale appliquée	82h
Communication	114h
Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs de la PME	166,5h
Participer à la gestion des risques de la PME	80h
Gérer le personnel et contribuer à la GRH	80h
Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME	225h
Atelier de professionnalisation	160h
Soutien et préparation à l'examen	76,5h



DIPLÔME DE COMPTABILITÉ ET DE GESTION • DCG

► EN ALTERNANCE

60%
DE RÉUSSITE
SUR LES 4 DERNIÈRES ANNÉES

UN DIPLOME NATIONAL DE NIVEAU BAC+3.

UNE FORMATION GÉNÉRALISTE AUX MÉTIERS DE LA GESTION

Le DCG est l'une des principales voies d'accès à l'expertise comptable

› Cette formation facilite l'insertion professionnelle dans les structures comptables des entreprises et des associations ou dans les cabinets d'expertise comptable et d'audit grâce au principe de l'alternance. Elle permet d'**atteindre le niveau technique pour valider les épreuves du DCG (Diplôme de Comptabilité et de Gestion)**. Les contenus de la formation intègrent l'évolution du droit comptable et prennent en compte les nouvelles disciplines incontournables aujourd'hui : le management, la communication et l'anglais des affaires. Ce dispositif permet également l'approfondissement des connaissances comptables, juridiques, fiscales des salariés et favorise leur évolution professionnelle.

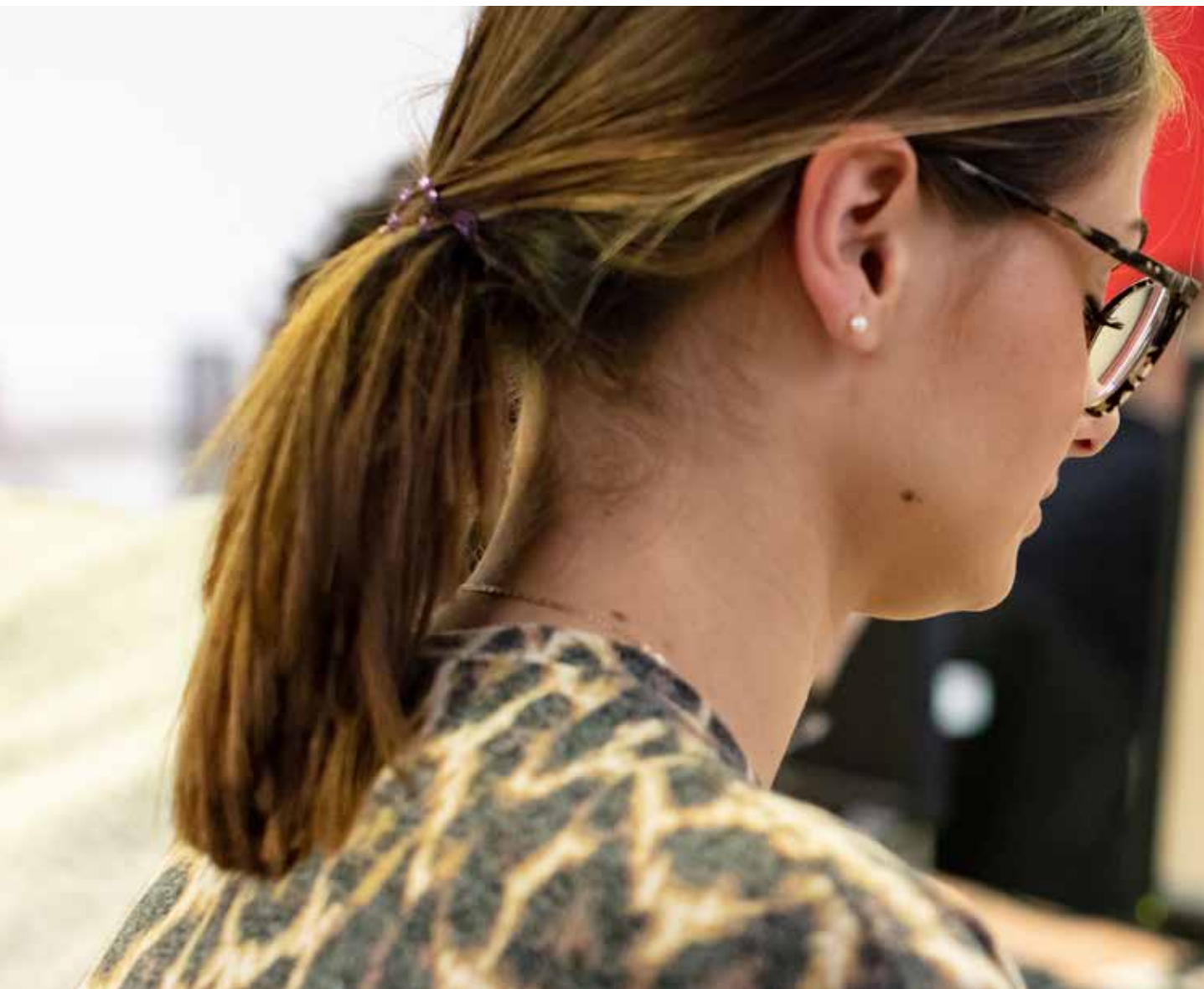
› **Admission** : présélection sur dossier, puis entretien de motivation individuel.

Nos principaux partenaires :
Cerfrance, Cabinet Mazars, ACTIS,
Parkéon, SNCF, General Electric.

LES +

Une équipe pédagogique
composée de professeurs
agregés, certifiés et
d'intervenants professionnels

+ de renseignements :
Tél . 03 81 47 42 27
superieur@notredamesaintjean.com



VALIDATION

- Reconnaissance Convention Collective (formation qualifiante)
- Attestation de fin de formation
- Validation du DCG (diplôme complet)
- Certificat TOEIC (Test of English for International Communication)



POUR QUI ?

› Titulaire d'un BTS Comptabilité Gestion, d'un DUT Gestion des Entreprises et des Administrations, d'une Licence.
Jeunes âgés de 16 à 25 ans afin de compléter leur formation initiale

PROFIL

› Présélection sur dossier puis entretien individuel de motivation.

PERSPECTIVES

› Gestion d'un portefeuille clients au sein d'un cabinet comptable.

”

J’AI CHOISI DE POURSUIVRE MON CURSUS EN 3ÈME ANNÉE COLLABORATEUR COMPTABLE PAR RAPPORT À MON PLAN DE CARRIÈRE. JE SOUHAITAIS ME SPÉCIALISER ET POUVOIR ACCÉDER À DES POSTES PLUS COMPLETS AVEC À LA CLÉ, NON SEULEMENT DU TRAVAIL MAIS ÉGALEMENT UN MEILLEUR SALAIRE

THÉO, ÉTUDIANT DCG

2 QUESTIONS

à Ludovic MAISSE, formateur,
responsable de la formation

Quels sont les objectifs de cette formation ?

Il s’agit d’offrir une véritable intégration en entreprise. La formation est dispensée selon une alternance de périodes en entreprise et de périodes en centre de formation. Elle débute mi-septembre et se termine fin août.

Comment se déroule la préparation au DCG ?

La formation peut être suivie sur une année avec pour objectif principal l’insertion professionnelle ou sur deux années pour une préparation complète du DCG (Diplôme de Comptabilité et de Gestion). Cette formation doit permettre d’acquérir la maîtrise de l’organisation et du suivi d’un dossier client dans le respect des normes professionnelles.

PROGRAMME | HORAIRES HEBDOMADAIRES

MODULES	VOLUME HORAIRE ANNÉE 1	MODULES	VOLUME HORAIRE ANNÉE 2
M.1 : Comptabilité	64h	M.1 : Comptabilité approfondie	112h
M.2 : Finance	128h	M.2 : Droit des sociétés	128h
M.3 : Droit social	112h	M.3 : Contrôle de gestion	128h
M.4 : Management	128h	M.5 : Fiscalité	80h
M.6 : Relations professionnelles	16h		
TOTAL	448h	TOTAL	448h



› NOUS REJOINDRE › VOUS INSCRIRE

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Crédit Mutuel,
Orange, Matmut,
Crédit Agricole, Parkéon,
SNCF, Peugeot, Casino,
Société Générale...

FRAIS DE SCOLARITÉ :

- › En formation initiale, des frais de scolarité s'appliquent. Ils sont calculés en fonction des ressources des parents.
- › Aucun frais de scolarité pour les apprentis ou les salariés en contrat de professionnalisation...

RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTIONS

Tél . 03 81 47 42 27
superieur@notredamesaintjean.com • www.notredamesaintjean.com



📍 1 chemin de l'Espérance
📍 30 rue de la Grange du Collège
CS 81177
25003 Besançon cedex

☎ 03 81 47 42 20
✉ institution@notredamesaintjean.com

WWW.NOTREDAMESAINTJEAN.COM