

DANS TOUT TYPE D'ORGANISATION :

BTS SAM (Support à l'Action Managériale)

- Conduire l'action administrative en support opérationnel et en responsabilité
- Contribuer à la pérennisation / amélioration des processus et rationaliser l'usage des ressources
- Animer les médias sociaux
- Gérer ou participer à la gestion d'un projet (formaliser le cadre, conduire une veille, suivre et contrôler, évaluer)

Ces situations mobilisent les différents logiciels et outils multimédia. L'une des périodes de stage, idéalement en 1^{ère} année, doit se dérouler dans un pays étranger ou un service à vocation internationale sur le territoire national (utilisation d'une langue étrangère à l'écrit ET à l'oral)

BTS GPME (Gestion de la PME)

Stage de 1^{ère} année : gérer la relation avec la clientèle et les fournisseurs (prospection, achats, ventes, traitement des problèmes, enregistrements comptables)

Stage de 2^{ème} année : Conduire un projet portant sur la gestion des risques (santé/sécurité au travail OU protection des biens/personnes/environnement OU financiers OU informatiques) : cartographie des risques + démarche d'analyse + recherche de solutions

BTS COMMUNICATION

Stage de 2 semaines en milieu de 1^{ère} année : première immersion axée sur la découverte ET la prospection et installation d'une relation commerciale d'une clientèle d'annonceurs ayant un besoin de communication (plan de prospection, BDD, phoning, emailing et RDV prospects)

Stage de fin de 1^{ère} année et stage de 2^{ème} année : conception, production et commercialisation de projets de communication (campagnes publicitaires print ou digitales, événementiel, espaces publicitaires...):

- 1) Analyser la demande, trouver des solutions, préparer et piloter le projet de communication de l'annonceur
- 2) Construire, présenter et négocier la proposition de solutions de communication puis suivre la relation
- 3) Conduire une veille stratégique et de l'achat de prestations

BTS CI (Commerce International)

Stage de 1^{ère} année : dans un pays non francophone et dans un contexte BtoB - vente de produits (pas de services) = création et mise en œuvre d'outils de prospection à destination du marché local ou d'un marché étranger

Stage de 2^{ème} année : dans une entreprise réalisant des opérations de commerce international, en France ou à l'étranger = gestion documentaire des opérations de CI, suivi des activités supports, suivi d'incidents et application de la politique qualité, et mise à jour de BDD.

DANS DES UNITÉS COMMERCIALES :

BTS MCO (Management Commercial Opérationnel)

- 1) Gérer la relation avec la clientèle : vente, fidélisation
- 2) Mettre l'offre en valeur : études commerciales, merchandising ou valorisation en ligne, animations commerciales, réassort, suivi des ventes
- 3) Participer à l'activité quotidienne du point de vente et épauler le manager dans ses activités de gestion, animation d'équipe et de vente

Parcours international : idem, dans une unité commerciale dans un pays non francophone

BAC+3 Chargé de Gestion Commerciale (titre certifié niveau 6)

- Analyser les marchés et assurer des veilles permettant de mettre en place la politique commerciale
- Organiser des actions commerciales permettant la visibilité de la marque, de produits ou de prestations
- Gérer la relation client (conseil, conquête, fidélisation), participer au développement commercial (nouveau secteur, cible, produit /service...) et animer une équipe afin de faciliter le parcours et développer le portefeuille client
- Assurer la gestion d'un projet ou d'un service commercial en utilisant des dispositifs de pilotage transverses

DANS DES ÉTABLISSEMENTS MÉDICAUX OU SOCIAUX :

BTS SP3S (Services et Prestations des Secteurs Sanitaire et Social)

Découvrir l'environnement sanitaire et social et assurer des missions technico-administratives et de gestion : accueil des usagers, analyse des demandes et besoins, proposition de services et prestations, gestion de dossiers de prestations, planification d'activités, mise en place de projet ou participation à une démarche qualité institutionnelle.

⇒ **INFORMATIONS DÉTAILLÉES** : Patrick BOSI – Directeur Délégué aux Formations – patrick.bosi@carcado-saisseval.com

Et en apprentissage uniquement :

BTS CCST (Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques)

De préférence dans une **entreprise** proposant des **solutions technico-commerciales** à une **clientèle de professionnels** (utilisateurs, prescripteurs, distributeurs) :

- Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales
- Développer la clientèle et la relation client durable (action de prospection, définition et valorisation de l'offre, actions promotionnelles et/ou événementielles)
- Mettre en œuvre l'expertise technico-commerciale (réaliser une veille, analyser les besoins, produire des solutions et mettre en œuvre une formation technique ciblée)

⇒ **INFORMATIONS DÉTAILLÉES** : Mme LESCURE – Chargée des Relations Entreprises – dev.ufa@carcado-saisseval.com