

Catalogue des cours – Lycée Ambroise Paré, Laval - France

1. Informations générales

<p>Lycée Général et Technologique Ambroise Paré</p>  <p>☒ 17, rue du Lycée B.P. 71309 53013 Laval Cedex</p>	<p>Autorités académiques</p>  <p>Chef d'établissement : M. Péneau Michel Proviseur Adjoint : M. Ruff Serge Directeur Délégué aux Formations Technologiques : M. Delhommeau Guillaume</p> <p>Professeur.e.s coordonnateurs.trices des Sections de techniciens Supérieurs : Mme Bazin : BTS NDRC Mme Amimour : BTS GTLA Mme Trouillard et M. Pilon : BTS CG</p>	<p>Description de l'établissement</p> <p>Lycée public d'enseignement 1150 bacheliers Baccalauréat général et technologique</p> <p>150 étudiants 3 Brevets de Technicien Supérieur (BTS)</p> <p>150 personnels (administratifs, équipes pédagogiques, personnels techniques)</p>
<p>☎ +33 243 591 759</p> <p>✉ ce.0530010y@ac-nantes.fr</p> <p>🌐 https://ambroise-pare.paysdelaloire.e-lyco.fr/</p>	<p>Calendrier académique</p> <p>⇒ Début des cours</p> <p>⇒ Fin des cours</p> <p>⇒ Périodes de vacances</p> <p>⇒ Périodes de stage</p>	<p>Dates</p> <p>1^{er} Septembre 2020</p> <p>6 Juillet 2021</p> <p>Vacances d'Automne du 17 Oct. Eu 2 Nov. 2020</p> <p>Vacances de Noël du 19 Déc. Au 4 jan.</p> <p>Vacances d'hiver du 20 Fév. Au 8 Mars</p> <p>Vacances de Printemps du 24 Avril au 10 Mai</p> <p>De Janvier à Mars et au mois de juin en 1^{ère} année</p> <p>Novembre à décembre en seconde année</p>
<p>Liste des programmes</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Baccalauréat Général ■ Baccalauréat Technologique Sciences Technologiques du Management et de la Gestion (STMG) ■ BTS Comptabilité/Gestion (CG) ■ BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) ■ BTS Gestion des Transports et Logistique Associée (GTLA) 	<p>Conditions et procédures d'admission</p> <ul style="list-style-type: none"> - Titulaire du baccalauréat (Niveau 4 du Cadre de Certification Européen CEC) - Niveau attesté équivalent au niveau 4 du CEC. - Sélection sur dossier - Inscription sur la plateforme nationale Parcoursup https://www.parcoursup.fr/ - Mobilité entrantes : inscription sur dossier. Pas de dispositions générales de reconnaissance des apprentissages. 	<p>Politique d'attribution des crédits ECTS (European Credits Transfer System)</p> <p>Attribution par année scolaire et module (Cf. Tableau des unités de formation et des crédits ECTS)</p>

2. Ressources et services

<p>Vie lycéenne et étudiante Maison des Lycéens (MDL) et Bureau des étudiants (BDE) Coordinateur.trice : X Alumni : Président.e coordonnées</p>	<p>Hébergement - Internat réservé aux lycéens - Pour les étudiants : le CROUS de Laval (Centre Régional des Œuvres universitaires et Scolaires) Résidence La Dormerie 54 rue des Docteurs-Calmette-et-Guérin 53000 Laval ☎ +33 243 492 585 ✉ heb.dormerie@crous-nantes.fr</p>	<p>Dossier Social Etudiant</p>  <p>https://www.messervices.etudiant.gouv.fr</p>	<p>Cout de la vie à Laval</p>
<p>Intendance Responsable des étudiants : Mme Papillon Julie Déjeuner au Self Tarif : 3,80€ Remboursement des frais de stage (Cf. Remboursement des frais de stage étudiants en entreprise) Aides sociales (A définir avec Julie)</p>	<p>Assurance Les étudiants doivent disposer d'une assurance étudiante et d'une responsabilité civile afin de pouvoir effectuer les périodes de formation en entreprise</p>	<p>Ressources pédagogiques CDI Europresse E SIDOC</p>	<p>Catalogue Linguistique Allemand Anglais Chinois Espagnol Italien Latin/Grec</p>
<p>Programmes internationaux Partenaires Programmes d'accueil (Brigitte Sausay, Rotary) Programmes de Mobilité : mobilité des personnels, mobilité des lycéens, candidature mobilité des étudiants Labellisation Euroscol Charte Erasmus Onglet Ouverture internationale du lycée Ambroise Paré : www.XXX</p>	<p>Installations sportives Gymnase Piste synthétique Terrain Sport Sections sportives (Football, Cyclisme, Basketball)</p>	<p>Service médicaux Infirmier.e Mme Lolon</p>	<p>Stages en Entreprise (Work Placement) DDFPT Espace entreprise site internet Annonces de stage</p>

3.1 Informations académiques relatives aux programmes : tableaux des unités de formation et des crédits ECTS

BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Description générale : Le technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.

Dénomination BTS NDRC	Niveau 5 de certification européenne	Durée : 2 ans , cycle court	Secteur tertiaire Domaine Commercial	Modalité d'étude : Temps plein	Stages en Entreprise obligatoire de 16 semaines sur 2 années			
Epreuve	Unités et Modules	Activités	Blocs de compétences	Coefficient	Forme	Durée	Volume Horaire Annuel	Crédits ECTS / an
E1	U1 – Culture générale et expression		Appréhender et réaliser un message écrit : <input type="checkbox"/> Respecter les contraintes de la langue écrite <input type="checkbox"/> Synthétiser des informations <input type="checkbox"/> Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture Communiquer oralement : <input type="checkbox"/> S'adapter à la situation <input type="checkbox"/> Organiser un message oral	3	Écrit	4h	60 h	4
E2	U2 – Communication en langue vivante étrangère 1		Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes : <input type="checkbox"/> Compréhension de documents écrits <input type="checkbox"/> Production et interactions orales	3	Écrit	2x30 minutes	90h	6
E3	U3 – Culture économique, juridique et managériale		Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée : <input type="checkbox"/> Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale <input type="checkbox"/> Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales <input type="checkbox"/> Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique <input type="checkbox"/> Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée	3	Écrit	4h	150h (dont 30h CEJM appliquée)	10
E4	U4 – Relation client et négociation-vente	Pôle 1 d'activités Développement de clientèle Négociation, vente et valorisation de la relation client Animation de la relation client Veille et expertise commerciales	Bloc de compétences 1 <input type="checkbox"/> Cibler et prospector la clientèle <input type="checkbox"/> Négocier et accompagner la relation client <input type="checkbox"/> Organiser et animer un événement commercial <input type="checkbox"/> Exploiter et mutualiser l'information commerciale	5	CCF ¹	2 situations de contrôle	180h	16
E5	U5 – Relation client à distance et digitalisation	Pôle 2 d'activités Gestion de la relation client à distance Gestion de la e-relation	Bloc de compétences 2 <input type="checkbox"/> Maîtriser la relation omnicanale <input type="checkbox"/> Animer la relation client digitale	4	Écrit et Pratique	3h 40 minutes	150h	13

¹ CCF : Contrôles en Cours de Formation

		Gestion de la vente en e-commerce	<input type="checkbox"/> Développer la relation client en e-commerce					
E6	U6 – Relation client et animation réseaux	Pôle 3 d'activités Animation de réseaux de distributeurs Animation de réseaux de partenaires Animation de réseaux de vente directe	Bloc de compétences 3 <input type="checkbox"/> Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs <input type="checkbox"/> Développer et animer un réseau de partenaires <input type="checkbox"/> Créer et animer un réseau de vente directe	3	CCF ²	2 situations de contrôle	120h	11
			Ateliers de professionnalisation				120h	
EF1 (épreuve Facultative)	UF1 – (unité facultative) Communication en langue vivante étrangère 2		Bloc facultatif Langue vivante étrangère 2 Niveau B1 du CECRL pour les activités langagières suivantes : <input type="checkbox"/> Production et interactions orales		Oral	20 minutes	60h	
							870h (Hors LV2)	60 crédits ECTS

Calcul de la charge de travail NDRC = 1525 heures

Charge de travail = Cours + Séminaires + Projets + Travaux pratiques + Etudes personnelles + Stages en entreprise

Cours = 870 heures / an

Stages = 280 heures / an

Projets et séminaires = 100 heures / an

Etudes personnelles = 335 heures / an

Calcul de la charge de travail par module de formation

Module de formation	Volume Horaire	Charge de travail	Total	Crédits ECTS
U1 – Culture générale et expression	60 h	60 + 30 (4) + 15 (3)	105h	6,88% = 4,1 ECTS = 4 ECTS
U2 – Communication en langue vivante étrangère	90h	90 + 45 (4) + 20 (3)	155h	10,16% = 6,1 ECTS = 6 ECTS
U3 – Culture économique, juridique et managériale	150h	150 + 75 (4) + 35 (3)	260h	17% = 10,2 ECTS = 10 ECTS
U4 – Relation client et négociation-vente	180h	180 + 90 (4) + 50 (1) + 85 (2)	405h	26,55% = 16 ECTS = 16 ECTS
U5 – Relation client à distance et digitalisation	150h	150 + 75 (4) + 40 (1) + 70 (2)	335h	21,96% = 13,17 ECTS = 13 ECTS
U6 – Relation client et animation réseaux	120h	120 + 60 (4) + 30 (1) + 55 (2)	265h	17,37% = 10,42 ECTS = 11 ECTS
		Total	1525h	Total = 60 crédits ECTS
UF1 – Communication en langue vivante étrangère	60h	Ces heures n'entrent pas dans le calcul de charge (Facultatif)		
Ateliers de professionnalisation	120h	(1) Les heures sont réparties sur les modules U4, U5 et U6		
Stages en entreprise	280h	(2) 210 heures sur les modules U4, U5 et U6 et (3) 70 heures sur les modules U1, U2 et U3		
Etudes personnelles, projets	375h	(4) ½ heure affecté par heure de cours		
Total (Hors UF1)	1525h			

² CCF : Contrôles en Cours de Formation