



PORTES OUVERTES

Vendredi 3 février 2023 > 17 h 30 - 19 h 30
Samedi 4 février 2023 > 9 h 00 - 12 h 30

Pôle Sup de La Salle, Campus du Groupe Saint Jean à Rennes



OFFRE DE FORMATIONS

Pôle Sup de La Salle

À Rennes, sur le campus du Groupe Saint Jean,
le Pôle Sup de La Salle propose 16 formations Post Bac,
en temps plein ou en alternance, jusqu'à Bac +5.

➤ **Mastère Sécurité Informatique**
(Titre RNCP - En 2 ans)

➤ **DSCG**
Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion
(2,5 mois)

➤ **Mastère Manager en Assurance**
(Titre RNCP - En 2 ans)

➤ **Bachelor Sécurité Informatique**
(Titre RNCP - En 1 an)

➤ **DCG**
Diplôme de Comptabilité et de Gestion
(En 3 ans)

➤ **BA Hons délocalisés de Coventry University-Renasup** (En 1 an)

➤ **Bac+3 - Responsable de Mission en cabinet d'Expertise Comptable** (Titre RNCP - En 1 an)

➤ **Bac+3 Chargé(e) de Clientèles en Assurance & Banque** (Titre RNCP - En 1 an)

➤ **Bac+3 - Responsable de développement et du Pilotage Commercial** (Titre RNCP - En 1 an)

➤ **Bac+3 Responsable Paie** (Titre RNCP - En 1 an)

➤ **BTS Services Informatiques aux Organisations**
- Solutions d'Infrastructure Systèmes et Réseaux
- Solutions Logicielles et Applications Métiers
(En 2 ans)

L2

➤ **BTS CG Comptabilité Gestion**
(En 2 ans)

➤ **CPGE**
Voie Économique et Commerciale option Technologique
(En 2 ans)

➤ **BTS MCO**
Management Commercial Opérationnel
(En 2 ans)

➤ **BTS NDRC**
Négociation et Digitalisation et Relation Client
(En 2 ans)

➤ **BTS Assurance**
(En 2 ans)

■ Pôle Sup en alternance ■ Pôle Sup en temps plein



FILIÈRE INFORMATIQUE



FILIÈRE GESTION



FILIÈRE COMMERCIAL

INDEX DES FORMATIONS

| BAC + 2 | |
|---|----|
| BTS ASSURANCE | 8 |
| BTS MCO | 10 |
| BTS NDRC | 12 |
| BTS CG | 18 |
| BTS SIO | 24 |
| CPGE ECT | 28 |
| BAC + 3 | |
| Coventry University BA (Hons) Top-up Degree | 14 |
| DCG | 20 |



PROJET D'ÉTABLISSEMENT

Le Groupe Saint Jean est né de la fusion de l'Ensemble Immaculée-JPII de Saint-Grégoire et du Lycée de La Salle de Rennes (établissements privés sous contrat d'association avec l'État).

Il est organisé en quatre entités :

- Le Collège Immaculée
- Le Lycée Jean-Paul II (lycée général)
- Le Lycée de La Salle (lycée technologique et professionnel du secteur tertiaire)
- Le Pôle Sup de La Salle (formations temps plein et alternance)

Il accueille tous ceux qui se reconnaissent dans son projet, dans le respect de leurs origines sociale, culturelle et religieuse. Ses valeurs, **Accueillir, Responsabiliser – Valoriser, Accompagner** et **s'Ouvrir**, s'inscrivent dans le projet de l'Enseignement Catholique Diocésain. Ses propositions chrétienne et pastorale permettent de développer un projet personnel de vie ou de poursuivre une démarche de Foi.

L'offre de formation, de la 6^e à BAC +5, permet un parcours adapté à chaque jeune. Les unités pédagogiques du Groupe Saint Jean mettent en œuvre ce projet commun et cohérent, selon leur histoire et leur public, en actions concrètes :

- **Construire un projet personnel et de vie**
- **S'ouvrir et s'adapter aux savoirs et aux apprentissages**
- **S'ouvrir et s'adapter aux autres, au vivre ensemble et à la citoyenneté**
- **S'ouvrir aux sociétés et aux cultures**
- **S'ouvrir au monde professionnel et s'orienter**

Ce projet, fruit du travail de l'ensemble de la communauté éducative a été approuvé en Conseil d'Établissement. Les familles et les personnels y adhèrent et participent à sa mise en œuvre.





“ **A**ccueillir
et responsabiliser

Dans un environnement favorable au développement de l'autonomie, le campus du Groupe Saint Jean, membre de RenaSup (Réseau National d'Enseignement Supérieur Privé), vous propose une diversité de parcours de formation de qualité correspondant à vos aspirations.

Vous y développerez des compétences collaboratives, un sens de l'adaptation et de l'initiative propices à une insertion réussie.

Puisse ce livret vous permettre de faire un choix éclairé !

*Corinne FLEURY
Chef d'établissement du
Groupe Saint Jean*



“ **A**ccueillir, Accompagner,
Responsabiliser - Valoriser
et s'Ouvrir au monde

Fidèles à nos valeurs, les équipes pédagogiques et éducatives, expertes dans leurs domaines, sont attentives et proches des étudiants.

La qualité des relations humaines, facteur actif d'un climat de confiance, de bienveillance et d'espérance, est l'un de nos objectifs majeurs.

*Sylvie GARNIER-MOREL,
Directrice Adjointe du
Pôle Sup de La Salle*

AU CŒUR DE LA VIE ÉTUDIANTE

L'équipe de la **Vie Étudiante** accompagne les étudiants et favorise la culture de la responsabilité et de l'engagement. Le BDE propose des activités aux étudiants tout au long de l'année. Dès la rentrée, les étudiants organisent une journée d'intégration et de cohésion.



Ludovic GUÉRIN

Responsable Vie Étudiante
vieetudiante.dls@groupe-saintjean.fr

Antony DECET

Pauline ZARAGOSA
Assistants Vie Étudiante
vieetudiante.dls@groupe-saintjean.fr

Réflexion sur les différentes religions, estime de soi, engagement, intériorité, célébrations... Accompagnée par le prêtre référent de la paroisse, l'équipe **Pastorale** propose aux étudiants des thèmes de réflexion et des rencontres



Inès MAGNE DE VILLOUTREYS

Animatrice Pastorale
i.devilloutreys@groupe-saintjean.fr

Stages professionnels, semestre d'études à l'étranger... Chaque année ils sont plus nombreux à tenter l'expérience ! Le Chargé de Mission **Relations Internationales** soutien les jeunes dans leurs démarches.



Benoît DERIEUX

Chargé de Mission
Relations Internationales
international.dls@groupe-saintjean.fr

Au sein du dispositif pédagogique, les **Relations École-Entreprises** créent les opportunités d'associer les entreprises à la préparation des jeunes au monde du travail et à leur insertion sur le marché de l'emploi.



Myriam SOREL

Chargée de Mission
Relations École-Entreprises
ecoleentreprises.dls@groupe-saintjean.fr

UN CAMPUS PLEIN DE RESSOURCES !

UN CENTRE DE DOCUMENTATION ET D'INFORMATION qui rassemble plus de 150 abonnements généralistes et professionnels. Le CDI, espace de travail convivial et agréable, offre un accès aux ressources papier et numériques.

UN ESPACE ORIENTATION, espace dédié à l'orientation et au conseil pour construire son projet personnel tout au long de sa scolarité.

UNE CAFÉTÉRIA, pour se restaurer, mais également lieu de vie et d'échange, la cafétéria accueille les étudiants dès 7h30.

DES ÉQUIPEMENTS INFORMATIQUES : accès wifi, salles équipées d'un TBI, 14 salles informatiques, 3 labos réseau, 1 salle de développement informatique, 1 salle multimédia, plus de 700 ordinateurs et tablettes...

UNE SALLE DE COWORKING, en libre accès, de 7h30 à 20h.



LES DIPLÔMES

LES DIPLÔMES PAR NIVEAU

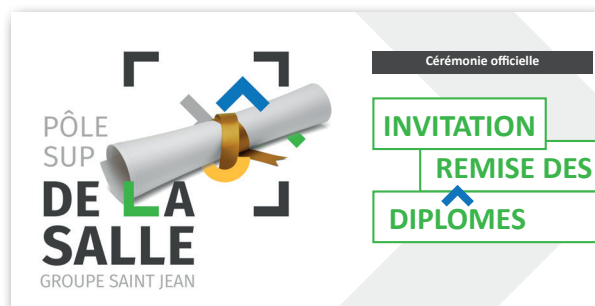
La nomenclature des diplômes par niveau permet d'indiquer le type de formation nécessaire pour occuper un poste dans le monde professionnel.

| Années après le Bac | Titre du diplôme | Niveau de diplôme | |
|---------------------|--|-------------------|-----------------|
| | | Norme Européenne | Norme Française |
| / | CAP, BEP | Niveau 3 | V |
| BAC | Baccalauréat | Niveau 4 | IV |
| BAC +2 | DEUG, BTS, DUT, DEUST | Niveau 5 | III |
| BAC +3 | Licence, Licence Pro | Niveau 6 | II |
| BAC +4 | Maîtrise, Master 1 | Niveau 6 | II |
| BAC +5 | Master, diplôme d'études approfondies, diplômes d'études supérieures spécialisées, diplôme d'ingénieur | Niveau 7 | I |
| BAC +8 | Doctorat, habilitation à diriger des recherches | Niveau 8 | I |

source - <https://www.service-public.fr>

REMISE DE DIPLÔMES

Chaque année, courant octobre, le Pôle Sup de La Salle invite ses diplômés lors d'une **cérémonie officielle de remise de diplômes**.





BTS ASSURANCE

Diplôme de niveau 5 [BAC + 2]

Pour développer des compétences techniques et commerciales en assurance et banque et faciliter l'intégration professionnelle.

OBJECTIFS

Former des commerciaux et des techniciens aptes à exercer l'un des métiers de l'assurance et de la banque. Les compétences développées permettent de réaliser des tâches techniques, commerciales et de gestion (gestion des dossiers de sinistre, souscription d'assurances, placement de produits financiers...).

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Chargé de clientèle
- Chargé d'indemnisation
- Agent général d'assurance
- Courtier d'assurance
- Souscripteur
- Gestionnaire de patrimoine

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

- BAC + 3 Chargé de Clientèle Assurance & Banque (Pôle Sup de La Salle)
- Licence Professionnelle
- Diplôme universitaire dans le cadre du LMD
- ESA (École Supérieure d'Assurances)

PUBLICS ET PRÉREQUIS

Niveau requis : Cette formation est ouverte à tous les titulaires d'un Bac Général, Technologique ou Professionnel.

Qualités requises : Esprit d'analyse et de synthèse, méthode, sens de la communication, aptitudes commerciales, autonomie...

ACCESSIBILITÉ

La formation et les locaux sont accessibles aux personnes porteuses de handicap.

PROCÉDURE D'ADMISSION

- 1^{re} année : candidater via Parcoursup
- 2^e année : dossier disponible sur notre site.

CONTENU

Période de formation en entreprise

De 14 à 16 semaines de stage réparties sur les deux années.

Langues vivantes

LVA : Anglais - Allemand - Espagnol - Italien

LVB : Anglais - Allemand - Espagnol - Italien

BAC + 2
(niveau 5)

**FORMATION
COMMERCIALE**

**ASSURANCE
ET
BANQUE**

STAGES
16 semaines
réparties
sur les 2 années
en 4 périodes



| MATIÈRE | 1 ^{re} année | 2 ^e année |
|---|-----------------------|----------------------|
| Culture générale et expression | 3 h | 3 h |
| Langue vivante étrangère A | 3h | 3 h |
| Culture professionnelle appliquée | 6 h | 6 h |
| Vente et développement commercial | 5 h | 5 h |
| Gestion des sinistres | 5 h | 6 h |
| Relation client sinistres | 3 h | 2 h |
| Ateliers de professionnalisation | 3 h | 2 h |
| Accompagnement personnalisé | 2 h | 2 h |
| Langue vivante étrangère B (facultatif) | 2 h | 2 h |

Accès en libre-service à la salle de co-working de 7h30 à 20h.

PROJETS DE LA SECTION

- Visites d'entreprises
- Visites de centres d'appels
- Partenariat Groupama (phonning, conférences, challenge vente)
- Intervention de professionnels
- Semaine professionnelle
- Certification numérique (PIX)
- Certification Voltaire
- TOEIC.

TÉMOIGNAGES

Emmanuelle LE JEANNE - Administratrice CRM/PRM - SWISS LIFE

« Après le BTS j'ai poursuivi mes études en alternance, (en Licence à l'ENASS, puis en Master à l'ESA). C'est à Swiss Life que je me suis épanouie pendant ces trois années, en tant qu'Assistante Commerciale. [J] Aujourd'hui administratrice des outils CRM/PRM, je participe avec l'équipe projet au déploiement des outils aux Agents Généraux, je travaille également avec le Marketing pour la mise en place de campagnes commerciales... ».

Benjamin BESSET - Agent Général AREAS ASSURANCES

« L'intérêt du BTS Assurance est d'apporter une compétence technique solide dans ce domaine bien spécifique et de varier périodes de stages, mises en situation en école et cours en continu. Puis j'ai enchaîné sur une licence pro banque assurance en alternance [J]. Je suis devenu par la suite agent général Areas assurances en septembre 2012. Il s'agit d'un métier passionnant car les tâches sont très diversifiées [J]. ».

Françoise Honoré - Gestionnaire Sinistre SMA BTP

« Entrée à la SMAbtp en juin 1990 en qualité de rédactrice police, j'ai rapidement rejoint le service des sinistres. Les enseignements prodigués par la communauté éducative du Lycée de La Salle (techniques et relationnels) alliés à la formation continue du groupe «SMA », m'ont ensuite permis d'occuper un poste de « juriste négociatrice », puis de « spécialiste règlements hauts risques » dans le domaine des accidents corporels graves. »

PARTENARIATS



Groupama



agéa

agent
général
d'assurance

Bretagne



BTS MCO MANAGEMENT COMMERCIAL OPÉRATIONNEL

Diplôme de niveau 5 [BAC + 2]

Le titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel maîtrise la globalité de la relation client et de l'offre produits, ainsi que la gestion opérationnelle et le management de l'équipe de l'unité commerciale.

OBJECTIFS

Prendre la responsabilité de tout ou d'une partie d'une unité commerciale : entreprises de distribution, de commerce électronique ou de prestations de services.

Les étudiants(es) en BTS MCO du Pôle Sup de La Salle ont l'opportunité de construire leur parcours et de préciser leur projet professionnel au travers du module « Professionnalisation à l'étranger » (stage en entreprise à l'étranger) et du module « entreprenariat ».

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Conseiller de vente
- Vendeur conseil
- Chargé de clientèle
- Chef de rayon ou chef des ventes
- Manager adjoint
- Manager de rayon
- Manager d'une unité commerciale...

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

- Licence LMD, Licence Professionnelle (commerce, distribution, e-commerce...)
- Ecole de commerce ou de management (concours d'admission en parallèle)
- Classe préparatoire ATS (Adaptation Technicien Supérieur)
- Etude à l'étranger pour l'obtention d'un Bachelor of Arts (BA).

PUBLICS ET PRÉREQUIS

Niveau requis : Cette formation est ouverte à tous les titulaires d'un Bac Général, Technologique ou Professionnel.

Qualités requises : Rigueur, méthode, esprit d'analyse, aisance dans l'expression écrite et orale, dynamisme, autonomie, adaptabilité.

ACCESSIBILITÉ

La formation et les locaux sont accessibles aux personnes porteuses de handicap.

BAC + 2
(niveau 5)

**FORMATION
EN 2 ANS**

**INSCRIPTION
PARCOURSUP**

16 semaines
de stage réparties
sur les 2 années



PROCÉDURE D'ADMISSION

- 1^{re} année : candidater via Parcoursup
- 2^e année : dossier disponible sur notre site

CONTENU

Période de formation en entreprise

14 à 16 semaines de stage réparties sur les deux années.

Langues vivantes

LVA : Anglais - Allemand - Espagnol - Italien

LVB : Anglais - Allemand - Chinois - Espagnol - Italien

| MATIÈRE | 1 ^{re} année | 2 ^e année |
|--|-----------------------|----------------------|
| Culture générale et expression | 2 h | 2 h |
| Langue vivante étrangère A | 3 h | 3 h |
| Culture économique, juridique et managériale | 4 h | 4 h |
| Développement de la relation client et vente conseil | 6 h | 5 h |
| Animation et dynamisation de l'offre commerciale | 5 h | 6 h |
| Gestion opérationnelle | 4 h | 4 h |
| Management de l'équipe commerciale | 4 h | 4 h |

| Épreuves facultatives | 1 ^{re} année | 2 ^e année |
|---|-----------------------|----------------------|
| Parcours entrepreneurial | 2 h | 2 h |
| Parcours de professionnalisation à l'étranger | 2 h | 2 h |
| Langue vivante Étrangère B | 2 h | 2 h |

Accès en libre-service à la salle de co-working de 7h30 à 20h.

PROJETS DE LA SECTION

Module « Entrepreneuriat »

Acquérir ou approfondir des compétences d'entrepreneur :

- Réaliser un diagnostic préalable à la création ou à la réalisation d'une unité commerciale
- Choisir le positionnement de l'unité commerciale
- Evaluer le potentiel commercial
- Etudier la faisabilité financière du projet

Module « Professionnalisation à l'étranger »

Un stage de 2 mois à l'étranger permet :

- D'améliorer son niveau en langues étrangères
- D'acquérir une compétence interculturelle
- De découvrir des pratiques professionnelles hors de France
- De développer son autonomie

Cette expérience professionnelle à l'international est un tremplin pour construire son parcours et préciser son projet professionnel.



BTS NDRC NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Diplôme de niveau 5 [BAC + 2]

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client forme des commerciaux généralistes de la vente, capables de gérer une relation commerciale dans son intégralité : de la prospection à la vente jusqu'à la fidélisation.

OBJECTIFS

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est apte à gérer intégralement une relation commerciale, dans tous les secteurs d'activités, dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle.

Il / elle accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble (ou partie) des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat. Le numérique impacte autant les moyens de communication que les processus de vente et de fidélisation.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Commercial B to B
- Commercial B to C
- Commercial B to G
- Commercial e-commerce
- Chargé de clientèle
- Chef de secteur...

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

- Licence Professionnelle, Bachelor
- Diplôme Universitaire dans le cadre du LMD
- Concours vers les Ecoles de Commerce / Management...

PUBLICS ET PRÉREQUIS

Niveau requis : Cette formation est ouverte à tous les titulaires d'un Bac Général, Technologique ou Professionnel.

Qualités requises : Esprit d'analyse et de synthèse, sens de la communication, dynamisme, organisation, autonomie dans son travail personnel.

ACCESSIBILITÉ

La formation et les locaux sont accessibles aux personnes porteuses de handicap.

PROCÉDURE D'ADMISSION

- 1^{re} année : candidater via Parcoursup
- 2^e année : dossier disponible sur notre site.

BAC + 2
(niveau 5)

**FORMATION
EN 2 ANS**

**INSCRIPTION
PARCOURSUP**

16 semaines
de stage réparties
sur les 2 années



CONTENU

Période de formation en entreprise

16 semaines de stage réparties sur les deux années.

Langues vivantes

LVA : Anglais - Allemand - Espagnol - Italien

LVB : Anglais - Allemand - Chinois - Espagnol - Italien

| MATIÈRE | 1 ^{re} année | 2 ^e année |
|--|-----------------------|----------------------|
| Culture générale et expression | 2 h | 2 h |
| Langue vivante étrangère A | 3 h | 3 h |
| Culture économique, juridique et managériale | 5 h | 5 h |
| Relation Client et Négociation-Vente | 6 h | 6 h |
| Relation Client à Distance et Digitalisation | 5 h | 5 h |
| Relation Client et Animation de Réseaux | 4 h | 4 h |
| Atelier de Professionnalisation | 4 h | 4 h |
| Langue vivante Étrangère B | 2 h | 2 h |

Accès en libre-service à la salle de co-working de 7h30 à 20h.

PROJETS DE LA SECTION

- Participer à des **concours de vente**, pour se « roder » au face à face commercial
- Acquérir des compétences commerciales par des **actions terrain**
- Financer un projet pédagogique par des **actions de vente**.



TÉMOIGNAGES

Marion ANTOSZEWSKI - Communication

« [] Après mon Bac je n'étais pas prête pour le monde du travail. Je ne savais pas ce que je souhaitais faire de ma vie []. J'avais besoin d'être accompagnée dans ma transition, c'est à dire de passer d'étudiante à professionnelle. Un apprentissage et un encadrement solides étaient donc indispensables. Mon BTS au Lycée de La Salle a été la clé du succès (de mon succès en tous cas). J'y ai trouvé une équipe pédagogique pleinement investie vers mon futur professionnel [] ».

Laurent LEBOURDAIS - Gérant - société EPISTYLE

« [] Cette formation qui colle aux réalités du terrain dispense aussi un enseignement généraliste qui s'avère très utile pour évoluer au sein de structures de typologies différentes (PME, multinationales...). Lors de ma formation, j'ai pu commencer à tisser mon réseau et trouver mon premier emploi [] ».



BA HONOURS (L3) délocalisés de Coventry University-Renasup

Diplôme universitaire britannique officiel, délivré par Coventry University.

OBJECTIFS

Membre du réseau national Coventry University-Renasup, le Pôle Sup de La Salle vous permet de préparer sur son site de Rennes un diplôme universitaire britannique officiel, délivré par la prestigieuse Coventry University. Les cours sont intégralement délivrés et évalués en anglais.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Business Development and Marketing Consultant
- Business Consultant
- Sales Business Developer
- Research and Insights Consultant
- Chargé de Marketing
- Responsable Commercial Export
- Assistant Marketing
- Assistant Communication et Relations Presse
- Chargé de Recherche
- Assistant Chef de Projet
- International Business Development Manager
- Project Manager
- Events Marketing Manager
- Complaints Adjuster
- Responsable Evènementiel
- Gestionnaire Compte Clients DOM-TOM
- Consultant(e) en recrutement...

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

- Poursuite en Master (Universités françaises et étrangères, IAE, Grandes Écoles ...)
 - Insertion professionnelle possible grâce aux compétences acquises.
- 70 % des diplômés poursuivent en Master.
30 % rentrent sur le marché du travail avec pour certains le projet de reprendre leurs études plus tard.

PUBLICS ET PRÉREQUIS

Niveau requis : Le BA Honors Coventry University-Renasup est une formation ouverte aux titulaires d'une L2 tertiaire validée : BTS, DUT, CPGE, L2 d'université, soit l'équivalent de 120 ECTS.

Qualités requises : bon niveau académique global et bon niveau d'anglais : 650 au TOEIC minimum (ou test équivalent) ou 13/20 à l'examen d'anglais du BTS ou DUT et un intérêt pour l'international.

ACCESSIBILITÉ

La formation et les locaux sont accessibles aux personnes porteuses de handicap.

PROCÉDURE D'ADMISSION

Inscription sur dossier de candidature, téléchargeable depuis notre site Internet.

BAC + 3
(niveau 6)

FORMATION
EN 1 AN

INSCRIPTION
SUR DOSSIER



CONTENU

Semester 1

Foundation modules (10 Teaching Weeks – Sept-Feb)

- International Business Strategy : 6h/week
- International Marketing Strategy : 6h/week
- Developing Business Skills : 4h/week
- Business Research Skills : 4h/week

Semester 2

2 spécialisations : Global Business ou Global Marketing

GLOBAL MARKETING

(10 Teaching Weeks – Feb-May) :

- Marketing Communications : 6h/week
- Advanced Marketing Strategies : 6h/week
- Business Research Project : Individual coaching

GLOBAL BUSINESS

(10 Teaching Weeks – Feb-May) :

- Managing a Global workforce : 6h/week
- International Investment Analysis : 6h/week
- Business Research Project : Individual coaching

Organisation de la formation : Cours sur 2 ou 3 jours par semaine.

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION

100 % en anglais, à Rennes

Les BA Hons délocalisés de Coventry University permettent après une L2 tertiaire d'internationaliser son parcours en s'affranchissant des contraintes logistiques et financières d'une année à l'étranger.

Un accès au Master dans le monde entier

Ce diplôme de niveau 6, équivalent britannique d'une licence d'université française est reconnu dans le monde entier. Il est crédité de 180 ECTS dans l'espace européen.

Une pédagogie anglo-saxonne

Interactivité, coaching, travaux de groupe, outils numériques permettent aux étudiants de se familiariser avec de nouvelles méthodes de travail et d'apprentissage et de se préparer efficacement au Master.

Une transition idéale entre L2 française et masters français ou internationaux

Ce programme intègre les connaissances et/ou

l'expérience du milieu professionnel acquises en BTS/DUT/L2 et propose une relecture globale et approfondie des notions abordées en L2, préparant ainsi aux méthodes de travail et aux exigences du Master.

Un accord de coopération avec l'ESC Rennes School of Business

Les diplômés du B.A. Honours Degree du réseau Coventry University-Renasup qui souhaitent poursuivre leurs études dans un Master international en France peuvent bénéficier d'une admission parallèle à Rennes School of Business dans le cadre d'une Convention de Partenariat signée entre le pôle Rennes-Vannes de Coventry-University/Renasup et Rennes School of Business.

TÉMOIGNAGES

Loeiza

« My year at with Coventry was challenging but I genuinely loved it. The teaching team always made sure not to let anyone down and provided excellent support throughout the year. The Coventry programme in Rennes opened great opportunities for me to continue my studies and I will forever be thankful for this! »

Camille

« The Coventry Renasup programme taught at Rennes campus helps you to improve your level in English while learning interesting subjects. The staff was really good and the teaching methods too. A good Business programme that gives you a solid foundation for masters. »

Antoine

« The new teaching methods are interesting and allow you to learn in different ways. The staff at Rennes campus is really engaged and nice so you always get answers to your questions rapidly. »

Valentine

« Mon année à Coventry a été sans aucun doute ma plus belle année scolaire. J'ai pu développer de réelles compétences notamment en Marketing et Communication et prendre confiance en moi. Entre enseignants et élèves, il y a au contraire un climat d'encouragement, de reconnaissance et de soutien permanent ! Je ne pourrais pas être plus satisfaite de ce programme. »

PARTENARIATS



LES MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

Vendeur marchandiseur (BTS MCO)

Ambassadeur de sa marque auprès de la grande distribution, il est chargé de visiter les commerces, les grandes et moyennes surfaces et d'y optimiser la vente de ses produits.

Ses principales missions sont :

- Monter des opérations promotionnelles : théâtralisation, îlots, têtes de gondole, opérations en allée centrale...
- Mettre en œuvre des réassorts des produits en linéaire (rayon, têtes de caisses) et/ou des mises en avant de produits
- Mettre en place des actions merchandising
- Faire des relevés d'informations sur la concurrence...

Manager de rayon dans la grande distribution (BTS MCO)

Le manager de rayon exerce son métier dans des hypermarchés ou dans des enseignes spécialisées (mode, beauté, sport, électroménager, bricolage...).

Polyvalent, il veille à la bonne tenue de son rayon et assure la mise en avant des produits, il peut être amené à conseiller et à vendre. C'est aussi un bon gestionnaire qui surveille ses stocks et analyse quotidiennement les résultats de son rayon à partir de différents indicateurs de performance.

Enfin, il doit animer et motiver les membres de son équipe.

Manager d'une unité commerciale (BTS MCO)

Être responsable d'une boutique consiste à gérer et à développer l'activité d'un magasin afin d'atteindre les objectifs commerciaux fixés par l'enseigne.

Le métier demande une grande polyvalence : gestion des stocks, suivi des performances, mise en place d'opérations commerciales, vente, encadrement de l'équipe.

Rigueur, autonomie, organisation, qualités commerciales et relationnelles sont attendues.

Les emplois relevant du champ professionnel en primo insertion sont les suivantes (BTS NDRC) :

- Vendeur.se - Représentant.e - Commercial.e terrain - Négociateur.rice - Délégué.e commercial.e - Conseiller.ère commercial.e - Chargé.e d'affaires ou de clientèle - Technicocommercial.e
- Télévendeur.se - Téléconseiller.ère - Téléopérateur.rice -
- Conseiller.ère client à distance - Conseiller.ère clientèle - Chargé.e d'assistance - Télacteur.rice - Téléprospecteur.rice -
- Technicien.ne de la vente à distance de niveau expert
- Animateur.rice commercial.e site e-commerce - Assistant.e responsable e-commerce - Commercial.e e-commerce - Commercial.e web-e-commerce
- Marchandiseur.se - Chef.fe de secteur - e-marchandiseur.se
- Animateur.rice réseau -Animateur.rice des ventes
- Conseiller.e - Vendeur.se à domicile - Représentant.e -Ambassadeur.rice
- etc.

En termes d'évolution professionnelle, le titulaire du BTS NDRC peut accéder aux emplois suivants :

- Superviseur.se - Responsable d'équipe - Animateur.rice plateau - Manageur.e d'équipe
- Responsable e-commerce - Rédacteur.rice web e-commerce - Animateur.rice commercial.e de communautés web
- Responsable de secteur
- Chef.fe de réseau - Directeur.rice de réseau - Responsable de réseau
- Animateur.rice de réseau - Responsable de zone
- etc.

LES MÉTIERS DE L'ASSURANCE ET DE LA BANQUE

Chargé(e) de clientèle

Le chargé de clientèle conseille les clients et décèle leurs attentes et leurs besoins. Il a le goût de la vente et la culture du résultat. Il est dynamique et possède des qualités relationnelles. Généralement, le travail de relation commerciale avec la clientèle s'effectue dans un point de vente, mais son activité peut également s'effectuer par téléphone (téléconseiller) avec le client ou le prospect.

Chargé(e) d'indemnisation

Le chargé d'indemnisation est pondéré et fait preuve d'équité, il analyse les circonstances du sinistre et détermine le montant de l'indemnisation. Il est diplomate, perspicace et a de bonnes qualités relationnelles et de négociation.

Ses missions :

- Vérifier l'application des garanties souscrites et apprécier les responsabilités
- Évaluer le montant des dommages et régler les sommes dues à l'assuré ou à la victime
- Agir dans le cadre contentieux lors d'un différend avec une victime ou avec un assuré...

Agent général d'assurance

L'agent général d'assurance est à la fois chef d'entreprise et mandataire de la société d'assurances dont il distribue les produits. Il a le goût du relationnel et des qualités managériales. Il développe une relation de proximité et de confiance avec sa clientèle.

Ses missions :

- Conseiller les clients, leur proposer les garanties adéquates
- Suivre les besoins des clients, en fonction de l'évolution de leur situation
- Administrer et gérer son entreprise

- Recruter, former et animer une équipe de collaborateurs...

Courtier d'assurances

Commerçant inscrit au registre du commerce et des sociétés, le courtier d'assurance représente ses clients, pour le compte desquels il recherche, auprès des sociétés d'assurances, les garanties adaptées à leurs besoins et négocie les conditions de tarif en faisant jouer la concurrence. Son rôle de conseil est essentiel.

Il peut être spécialisé dans certains domaines (construction, réassurance, prêts...).

Souscripteur

Le souscripteur s'appuie sur de solides connaissances techniques et juridiques. Il analyse le dossier, détermine les conditions de la garantie et accepte ou refuse de couvrir le risque.

Ses missions :

- Analyser le risque à partir des informations transmises par le réseau de distribution
- Déterminer les conditions de la garantie, la tarification et le projet de contrat
- Participer aux négociations avec les clients
- Dans la réassurance, développer un portefeuille d'affaires avec les sociétés d'assurances cédantes.

Gestionnaire de patrimoine

Le gestionnaire de patrimoine conseille et réalise des placements financiers pour des clients généralement fortunés. Après un premier bilan de leur situation fiscale et patrimoniale, il les aide à placer au mieux leur argent en fonction de leurs attentes.



BTS CG COMPTABILITÉ GESTION

Diplôme de niveau 5 [BAC + 2]

Pour acquérir des compétences recherchées par les entreprises et les cabinets d'expertise dans les domaines de la comptabilité, de la gestion, de l'organisation, du juridique ou du social.

OBJECTIFS

Former des techniciens qui se destinent à exercer dans les cabinets d'expertise comptable, dans les services comptables d'entreprise, dans les banques, les assurances, les administrations... Ou qui souhaitent poursuivre leurs études dans des domaines complémentaires. Le titulaire du BTS CG accompagne le client dans la démarche de création d'entreprise* (choix des statuts juridiques, des logiciels...). Il participe à l'élaboration du business plan.

**(start-up)*

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Comptable et conseil auprès des clients
- Collaborateur – assistant
- Assistant de projets
- Chef comptable

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

- DCG (Diplôme de Comptabilité et de Gestion) 2^e année, suivi de DSCG (Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion) par apprentissage
- Licences Professionnelles de Gestion
- Licences Économie-Gestion, AES
- BAC +3 Chargé(e) de Clientèle Assurance & Banque (Pôle Sup de La Salle)
- BAC +3 Responsable Paie (Pôle Sup de La Salle)
- BAC +3 Responsable de Mission en Cabinet d'Expertise Comptable (Pôle Sup de La Salle)

PUBLICS ET PRÉREQUIS

Niveau requis : Cette formation est ouverte à tous les titulaires d'un Bac Général, Technologique ou Professionnel.

Qualités requises : Rigueur et méthode, esprit logique, goût pour les chiffres, capacité d'adaptation...

ACCESSIBILITÉ

La formation et les locaux sont accessibles aux personnes porteuses de handicap.

PROCÉDURE D'ADMISSION

- 1^{re} année : candidater via Parcoursup
- 2^e année : dossier disponible sur notre site.

CONTENU

Période de formation en entreprise

10 semaines de stage réparties sur les deux années.

BAC + 2
(niveau 5)

FORMATION
EN 2 ANS

INSCRIPTION
PARCOURSUP

10 semaines
de stage réparties
sur les 2 années



Langues vivantes

LVA : Anglais

LVB : Allemand - Espagnol - Italien - chinois

| MATIÈRE | 1 ^{re} année | 2 ^e année |
|--|--------------------------|-------------------------|
| Culture générale et expression | 3 h | 3 h |
| Langue vivante étrangère A (anglais) | 2h30 | 2h30 |
| Mathématiques | 2h30 | 2h30 |
| Culture économique, juridique et managériale | 6 h | 6 h |
| Langue vivante Étrangère B | 2 h | 2 h |
| P1 Contrôle et traitement comptable des opérations commerciales P2 Contrôle et production de l'information financière | 6 h | 4 h |
| P3 Gestion des obligations fiscales P4 Gestion des relations sociales | 5 h | 2 h |
| P5 Analyse et prévision de l'activité P6 Analyse de la situation financière | 2 h | 5 h |
| P7 Fiabilisation de l'information comptable et du SI | 2 h | 2 h |
| Mise à niveau en gestion comptable (pour les bacheliers autres que ATS) | 1 h | / |
| Accès en autonomie en salle informatique | 3 h | 3 h |
| Atelier professionnel | 3 h | 4 h |

Accès en libre-service à la salle de co-working de 7h30 à 20h.

PROJETS DE LA SECTION

Séminaire de gestion

Organisé tous les ans, ce séminaire se déroule en Savoie. Les étudiants alternent jeux de stratégie d'entreprise et

pratique du ski. Ce challenge est l'occasion de se connaître, de travailler autrement et de profiter d'un environnement exceptionnel pour skier.

Apprendre par la pratique

Grâce au PGI (Progiciel de Gestion Intégré), utilisé par la majorité des entreprises et cabinets d'expertise-comptable, les étudiants découvrent la comptabilité et la gestion par le biais de situations professionnelles proches de la réalité.

TÉMOIGNAGES

Quentin JOURDAIN (Master 2 CCA)

« [] La formation de ce BTS est une base solide pour aller plus loin au niveau scolaire et professionnel. Après ces deux années d'études, vous avez beaucoup d'opportunités pour vous orienter et développer votre projet personnel ».

Candide BANCTEL (DUCCC)

« [] Ce BTS est une formation vraiment complète grâce à laquelle on aborde beaucoup de notions. Il demande de l'organisation et de la rigueur car le rythme est assez intensif. J'ai poursuivi ma formation par une licence professionnelle de collaborateur en cabinet comptable. Je travaille depuis dans un cabinet comptable ».



DCG DIPLÔME DE COMPTABILITÉ ET DE GESTION

Diplôme de niveau 6 [BAC + 3]

Le Diplôme de Comptabilité et de Gestion est la première étape de la filière de l'Expertise Comptable.

OBJECTIFS

Cette formation s'adresse aux étudiants qui se destinent aux métiers de la filière de l'expertise comptable du management et de la finance.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- | | | |
|--|---|--|
| En cabinet comptable : | En entreprise : | Carrière dans la fonction publique (sur concours) : |
| <ul style="list-style-type: none">Comptable qualifiéCollaborateur chargé de clientèleChef de missionAuditeur légal... | <ul style="list-style-type: none">Comptable responsableComptableContrôleur de gestion juniorCadre milieu bancaire... | <ul style="list-style-type: none">Inspecteur des finances publiquesInspecteur du travailEnseignant en économie-gestion |

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

- Diplôme Supérieur de Comptabilité et de Gestion (DSCG 2 ans en alternance)
- Master Comptabilité-Contrôle-Audit, Master Audit-Finance
- École Supérieure de Commerce / de Management.

PUBLICS ET PRÉREQUIS

Niveau requis : Cette formation est ouverte aux titulaires d'un Bac Général ou d'un Bac Technologique spécialité Gestion et Finance.

La deuxième année est accessible aux titulaires d'un BTS CG, DUT GEA (GF)...

Qualités requises : Ambition, rigueur, sens du contact, goût du travail en équipe, bon niveau de culture générale.

ACCESSIBILITÉ

La formation et les locaux sont accessibles aux personnes porteuses de handicap.

PROCÉDURE D'ADMISSION

- 1^{re} année : candidater via Parcoursup
- 2^e et 3^e année : dossier disponible sur notre site.

CONTENU

Période de formation en entreprise

8 semaines de stage réparties sur la durée de la formation.

Langues vivantes

LVA : Anglais

BAC + 3
(niveau 6)

**FORMATION
EN 3 ANS**

**Inscription
1^{re} année :
Parcoursup
2^e et 3^e année :
dossier disponible
sur notre site**

**8 semaines
de stage réparties
sur les 2 années**



| MATIÈRE | 1 ^{re} année | 2 ^e année | 3 ^e année |
|--|--------------------------|-------------------------|-------------------------|
| UE1 – Fondamentaux du droit | 5 h | / | / |
| UE2 – Droit des sociétés et des groupements d'affaires | / | 5 h | / |
| UE3 – Droit social | / | / | 5 h |
| UE4 – Droit fiscal | / | 5 h | / |
| UE5 – Économie contemporaine | 3 h | 3 h 30 | / |
| UE6 – Finance d'entreprise | / | 5 h | / |
| UE7 – Management | / | / | 6 h 30 |
| UE8 – Systèmes d'information et de gestion | 6 h 30 | / | 0 h 30 |
| UE9 – Comptabilité | 6 h | / | / |
| UE10 – Comptabilité approfondie | / | 6 h | / |
| UE11 – Contrôle de gestion | / | / | 6 h 30 |
| UE12 – Anglais des affaires | 4 h | / | 1 h |
| UE13 – Communication professionnelle | 0 h 30 | 1 h | 1 h |
| Modules méthodologiques | 1 h | 1 h 30 | 1 h 30 |

Accès en libre-service à la salle de co-working de 7h30 à 20h.

PROJETS DE LA SECTION

Module création d'entreprise

Objectifs :

- Compléter sa formation en créant votre entreprise ou en suivant un porteur de projet
- Aller à la rencontre de professionnels de la gestion
- Appréhender la communication et le management au sein d'une équipe

Expérience à l'international

Objectifs :

- DCG 1^{re} année : stage ou voyage à l'étranger
- DCG 3^e année : possibilité d'effectuer un semestre d'études (Hongrie, Pologne, Lituanie, Portugal) avec une Bourse Erasmus+
- Master : poursuite d'études à l'University of South Wales de Cardiff.

Journée de Simulation de Recrutement (JSR)

Une occasion unique d'être confronté à la réalité d'un entretien d'embauche. Tous les ans, une vingtaine de professionnels rencontrent les étudiants de troisième année. C'est également une opportunité pour les professionnels d'évaluer la qualité des candidats pour un recrutement (DSCG en alternance ou pour un poste à l'issue du DCG).

TÉMOIGNAGES

Céline BORDIER - Responsable de la gestion financière - Etablissement Public Foncier de Bretagne

« [] Devenir Expert-comptable n'est pas l'unique débouché. Il existe plein d'autres possibilités qui permettent d'aboutir à des postes intéressants en entreprise, et de plus en plus dans le secteur public ».

Nolwenn Renaud - Expert-comptable stagiaire

« Aujourd'hui en dernière année de diplôme d'expertise comptable, je suis partie grâce à la Bourse Erasmus+ durant mon DCG (il y a 6 ans déjà). Cette expérience est riche, en plus de l'apprentissage de l'anglais, c'est une véritable expérience humaine. [] Mon expérience à Lisbonne restera un moment fort de ma vie. »

PARTENARIAT



LES MÉTIERS DE LA GESTION

Comptable

Exerce en entreprise

Missions :

Réalise des travaux qui permettent la tenue de la comptabilité et qui répondent aux obligations légales (exemples : gestion des comptes clients et fournisseurs).

Collaborateur / collaborateur-assistant

Exerce en cabinet-comptable

Missions :

- Collecte les informations et documents auprès des clients
- Saisit les documents
- Révise la comptabilité
- Élabore les déclarations fiscales et sociales
- Prépare les dossiers de synthèse en vue des comptes annuels
- Est en dialogue permanent avec le client.

Chef Comptable

Exerce en entreprise

Missions :

- Définit et optimise les procédures comptables et informatiques afin de garantir la qualité et la fiabilité de l'information comptable de l'entreprise
- Encadre et anime une équipe de comptables
- Produit les états financiers.

Chef de mission

Exerce en cabinet-comptable

Missions :

- Organise, suit et supervise les missions des collaborateurs
- Réalise les missions complexes de nature comptable, juridique ou fiscale
- Élabore les documents de synthèse
- Détecte les besoins nouveaux ou latents des clients.

Directeur Comptable et Financier

Exerce en entreprise

Missions :

- Définit et optimise les procédures comptables et informatiques afin de garantir la qualité et la fiabilité de l'information comptable de l'entreprise
- Encadre et anime une équipe de comptables
- Produit les états financiers.

Expert-comptable

Exerce en cabinet comptable

Missions :

- A la responsabilité d'un ensemble de dossiers
- Supervise les équipes
- Contrôle la qualité des missions
- Présente le produit fini aux clients
- Assure le développement commercial du cabinet
- Assure la gestion interne du cabinet
- Est membre de l'ordre des Experts-Comptables.

Auditeur légal (commissaire aux comptes)

Exerce en cabinet-comptable

Missions :

- Analyse l'entreprise à auditer
- Définit des zones de risques et établit un programme de travail pour l'équipe
- L'équipe réalise des contrôles et recherche des informations auprès des différents services de la société auditée
- Établit la synthèse de la mission, dialogue avec la direction et présente le rapport en assemblée générale
- Est membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes.

Les métiers du secteur public

Niveau requis :

Catégorie A : DCG/ DSCG + concours (classe préparatoire à Lyon et à Clermont Ferrand)





BTS SIO SERVICES INFORMATIQUES AUX ORGANISATIONS

Diplôme de niveau 5 [BAC + 2]

OBJECTIFS

Participer à la production et à la fourniture de services informatiques, concevoir et maintenir des solutions d'infrastructures réseau et des solutions logicielles, gérer le patrimoine informatique des organisations, tout en assurant une sécurité optimale du système d'information.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Option solutions d'infrastructure, systèmes et réseaux (SISR) : Comptable

- Administrateur systèmes et réseaux, support systèmes et réseaux
- Informaticien support et déploiement, pilote d'exploitation
- Administrateur sécurité.

Option solutions logicielles et applications métiers (SLAM) :

- Analyste d'application, analyste programmeur
- Chargé d'études informatiques, responsable des services applicatifs
- Développeur d'applications informatiques.
- Développeur web.

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

- Bac+3, Bac+5 Sécurité Informatique (Pôle Sup de La Salle)
- Licence informatique à l'université...
- Mastère Chef de Projet International en Informatique et Réseaux (ESAIP d'Angers)
- Licence professionnelle Technico-commercial (IUT Saint-Nazaire Nantes)
- Licence professionnelle Développement d'applications Web (IUT Lannion)

PUBLICS ET PRÉREQUIS

Niveau requis : Cette formation est ouverte à tous les titulaires d'un Bac Général, Bac STMG, Bac STI2D, Bac professionnel SN. La réussite en BTS suppose de bonnes aptitudes en expression écrite et orale, en mathématiques et en anglais (les documentations techniques sont généralement rédigées en anglais).

Qualités requises : Esprit d'analyse et de synthèse, méthode, sens de la communication, autonomie dans le travail personnel ainsi qu'un intérêt prononcé pour les nouvelles technologies.

ACCESSIBILITÉ

La formation et les locaux sont accessibles aux personnes porteuses de handicap.

PROCÉDURE D'ADMISSION

- 1^{re} année : candidater via Parcoursup
- 2^e année : dossier disponible sur notre site.

BAC + 2
(niveau 5)

**FORMATION
EN 2 ANS**

**INSCRIPTION
PARCOURSUP**

10 semaines
de stage réparties
sur les 2 années



CONTENU

Période de formation en entreprise

10 semaines de stage réparties sur les deux années.

Langues vivantes

LVA : Anglais

LVB : Allemand - Chinois - Espagnol - Italien

| MATIÈRE | 1 ^{re} année | | 2 ^e année | |
|--|-----------------------|---------------------|----------------------|---------------------|
| | 1 ^{re} sem. | 2 ^e sem. | 1 ^{re} sem. | 2 ^e sem. |
| Culture générale et expression | 3 h | 3 h | 2 h | 2 h |
| Expression et communication en langue anglaise | 3 h | 3 h | 2 h | 2 h |
| Mathématiques pour l'informatique | 3 h | 3 h | 3 h | 3 h |
| Culture Economique, Juridique et Managériale (CEJM) | 4 h | 4 h | 4 h | 4 h |
| Culture Economique, Juridique et Managériale appliquée (CEJMA) | 1 h | 1 h | 1 h | 1 h |
| BLOC 1 : Support et mise à disposition de services informatiques | 10 h | 4 h | 2 h | 2 h |
| BLOC 2 : Enseignement de spécialité | / | 6 h | 9 h | 9 h |
| BLOC 3 : Cybersécurité des services informatiques | 4 h | 4 h | 4 h | 4 h |
| Ateliers de professionnalisation | 4 h | 4 h | 4 h | 4 h |
| Langue vivante B (facultatif) | 2 h | 2 h | 2 h | 2 h |
| Mathématiques approfondies (facultatif) | 2 h | 2 h | 2 h | 2 h |
| Travail en autonomie en laboratoire informatique (facultatif) | 4 h | 4 h | 4 h | 4 h |

Accès en libre-service à la salle de co-working de 7h30 à 20h.

PROJETS DE LA SECTION

- Participation Challenges Cyber Sécurité CTF
- DLS ARENA - Organisation de jeux en réseau
- Conférence sécurité ...
- Semaine autrement (activités de cohésion du groupe classe)



TÉMOIGNAGES

Maxime LEBASTARD - en apprentissage - DOLMEN TECHNOLOGIE

« [] Le Lycée de La Salle m'a permis de professionnaliser ma passion ».

Adrien JEANNEAU - en Master Informatique

« [] Mon BTS en poche, j'ai intégré un Bachelor Informatique. Après un Master Chef de projet international en informatique et réseaux avec une spécialité en cybersécurité, je suis actuellement Head of Program's chez YesWeHack ».

CERTIFICATIONS



STORMSHIELD



vmware

ACADEMIC PROGRAM

LES MÉTIERS DE L'INFORMATIQUE

(SLAM : solutions logicielles et applications métier)

Webmaster

Présent dès la conception du site Internet/ Intranet, le webmaster peut participer à la rédaction du cahier des charges.

Il va ensuite recenser et analyser les besoins des utilisateurs, les objectifs du site, puis organiser et participer à la création du contenu éditorial – textes, images, vidéos, newsletters, etc. – sans oublier les impératifs futurs de maintenance et d'évolution.

Une fois le site testé et lancé, il devra participer à son animation et veiller à l'amélioration du référencement.

Développeur

Ce professionnel remplit une mission précise : permettre au système d'information de son entreprise de s'améliorer en développant de nouvelles applications et donc de nouvelles fonctions.

À lui d'analyser les besoins fonctionnels et techniques existants, de coder et paramétrer des solutions avant d'assurer toute la maintenance technique de l'application développée.

Plus spécifiquement, il pourra assister et former les utilisateurs de ces logiciels, et réaliser la documentation adaptée.

Concepteur

Le concepteur analyse les besoins fonctionnels avant d'imaginer le produit fini, qu'il s'agisse d'un logiciel ou d'une application.

Bien évidemment, ce produit devra répondre en tous points aux besoins exprimés par le client et imaginés par le concepteur.

Souvent à la fois concepteur et développeur, notamment dans les petites et moyennes entreprises, ce professionnel dispose d'une formation très technique mais il lui faut aussi de vraies qualités de communication et d'ouverture au client.

À lui de comprendre le discours de son

interlocuteur, et de le transformer en un produit inédit répondant aux besoins.

Analyste test et validation

L'analyste test et validation réalise les scénarios de tests en utilisant ses compétences de développement, d'intégration et outils de tests. Il s'assure qu'une application correspond au cahier des charges, qu'elle est utilisable sur tous les types de matériels et dans tous les cas d'utilisation.

L'emploi peut s'exercer dans des sociétés spécialisées dans la prestation de « recettage ». Ce spécialiste travaillera plus spécifiquement en lien avec les concepteurs développeurs, les spécialistes support clients ou encore un chef de projet test.



LES MÉTIERS DE L'INFORMATIQUE

(SISR Solutions d'Infrastructures, Systèmes et Réseaux)

Technicien informatique

Le technicien informatique est au service de la direction informatique mais aussi des équipes qui, au sein de l'entreprise, pourraient avoir besoin de ses services pour assurer l'installation et la maintenance du parc informatique.

Il doit préparer et installer les matériels et logiciels permettant le bon fonctionnement de l'installation. À lui de détecter et de corriger d'éventuels dysfonctionnements. Ou encore d'assurer toute la maintenance préventive. Ce technicien va par ailleurs sécuriser l'installation et suivre les éventuels incidents pour y remédier. Il pourra par ailleurs centraliser et transmettre des demandes d'amélioration.

Conseiller support technique

Le conseiller support technique aide l'utilisateur dans l'utilisation d'un ensemble logiciel ou matériel. Il établit un diagnostic et apporte une solution aux demandes de ses clients internes et/ou externes.

Il peut intervenir sur des domaines techniques ou fonctionnels. Il intervient à distance ou sur site. Il maîtrise les outils de gestion des incidents et les méthodes d'organisation du poste de travail.

Il connaît, bien sûr, les normes et procédures de sécurité, l'architecture technique utilisée mais aussi les logiciels et matériels réseaux.

Responsable support informatique

Le responsable support, dans son appellation la plus courante, anime une équipe de support technique et veille à la qualité de service apportée aux utilisateurs.

Il parvient à ces objectifs en analysant les résultats obtenus et en optimisant les procédures d'assistance.

Le rôle du responsable support est directement impacté par la taille de l'entreprise au sein de laquelle il évolue.



Sa tâche sera plus complexe si celle-ci est importante. A contrario, il devra se montrer davantage force de proposition dans une petite structure où les procédures sont moins formalisées.

Administrateur d'infrastructure

L'administrateur d'infrastructure a pour mission d'administrer les ressources nécessaires à la production attendue de son domaine (système, réseau, sécurité, bdd, messagerie...) dans le respect des contrats passés avec les fournisseurs et des contrats de service.

Il doit être relativement polyvalent quant à ses domaines d'intervention. Il doit :

- Savoir administrer des équipements informatiques de son périmètre d'intervention
- Savoir mettre en production et déployer des ressources informatiques
- Être capable de garantir la continuité du service aux utilisateurs
- Connaître les techniques d'écriture de scripts d'automatisation.



CPGE

CLASSE PRÉPARATOIRE AUX GRANDES ÉCOLES

Voie Économique et Commerciale

Option Technologique

Les CPGE Voie Économique et Commerciale option Technologique (Prépa ECT) préparent aux concours d'entrée aux Grandes Ecoles de Management.

OBJECTIFS

Cette formation est destinée aux étudiants qui désirent poursuivre des études longues (Master 2). Réservée aux bacheliers STMG, elle leur offre les meilleures chances d'intégration aux grandes écoles grâce à des méthodes de travail et l'acquisition d'une culture solide.

POURSUITE D'ÉTUDES ET INSERTION

Ces deux années préparent aux Concours d'entrée dans les Grandes Ecoles de Management.

Intégrées au dispositif LMD (Licence, Master, Doctorat), elles permettent d'obtenir une équivalence dans l'enseignement supérieur par la validation de 120 ECTS.

PUBLICS ET PRÉREQUIS

Niveau requis : Cette formation théorique est ouverte exclusivement aux titulaires d'un Bac STMG (toutes options).

Qualités requises : Être motivé par les fonctions d'encadrement dans les entreprises, tout en étant capable de se plonger dans une logique de travail et de performance. Outre le sérieux des candidats, leur curiosité et leur régularité seront des qualités indispensables.

ACCESSIBILITÉ

La formation et les locaux sont accessibles aux personnes porteuses de handicap.

PROCÉDURE D'ADMISSION

- 1^{re} année : candidater via ParcoursSup
- 2^e année : dossier disponible sur notre site.

CONTENU

Langues vivantes

LV1 : Anglais

LV2 : Allemand, Espagnol (autres langues possibles via le CNED)

BAC + 2
(niveau 5)

**FORMATION
EN 2 ANS**

**INSCRIPTION
PARCOURSUP**



| MATIÈRE | 1 ^{re} année | 2 ^e année |
|-----------------------------------|-----------------------|----------------------|
| | Cours | Cours |
| Maths et informatique | 6 h | 6 h |
| Lettres et philosophie | 6 h | 6 h |
| Langue vivante Étrangère 1 | 4 h | 4 h |
| Langue vivante Étrangère 2 | 5 h | 4 h |
| Économie | 3 h | 3 h |
| Management et Sciences de Gestion | 5 h | 5 h |
| Droit | 3 h | 3 h |

Accès en libre-service à la salle de co-working de 7h30 à 20h.

TÉMOIGNAGES

Benoît EVEILLARD, Master à Audencia Business School

« [] La Prépa ECT est une chance à saisir pour les élèves de terminales. Elle m'a apporté beaucoup à plusieurs niveaux : d'abord au niveau académique car elle m'a permis d'intégrer une Grande Ecole reconnue à l'international mais aussi par les connaissances que j'ai pu acquérir tout au long des deux ans. De plus on y apprend les bonnes méthodes et les bons réflexes. Certes, c'est un parcours exigeant mais je suis persuadé que le jeu en vaut la chandelle [] ».

Margaux CHAMPAGNE, Master School of Business

« [] Ces deux années n'ont pas été faciles, avec de longues heures de travail, un investissement total et peu de moments de détente mais une grande satisfaction lorsque l'on décroche l'école que l'on voulait et que l'on se voit ouvrir de belles portes.

Ce cursus m'a apporté beaucoup et m'a permis de développer les qualités suivantes : exigence, volonté, dépassement de soi, rigueur et organisation. Qualités qui aujourd'hui sont indispensables dans

mon quotidien et dans le milieu professionnel. Si c'était à refaire, je le referai sans hésitation car c'est un cursus très formateur et un véritable tremplin. ».







CONTRIBUTION - TARIFS 2022-2023

| Contribution | Tarif base | Tarif aidé | Tarif solidarité |
|---------------|------------|------------|------------------|
| BTS / DCG1 | 1 073 € | 1 019 € | 1 143 € |
| DCG2-3 / PECT | 1 339 € | 1 306 € | 1 381 € |

TARIFS AU REPAS

| | |
|-----------|--------|
| ÉTUDIANTS | 4,60 € |
|-----------|--------|



**GROUPE
SAINT
JEAN**

5 rue de la Motte Brûlon
CS 60624
35706 RENNES CEDEX 7
contact.dls@groupe-saintjean.fr

➤ Site de
Rennes 02 99 87 12 12
www.polesup-delasalle.fr

Accès en transports en commun

En bus

Lignes n° C3 et 36 arrêt Volney

En métro

Ligne B, descendre à la station Gros-Chêne
(3 minutes à pieds)