

Les sections de Technicien Supérieur au Lycée Charles de Foucauld

Le Lycée Charles de Foucauld vous offre trois filières de formation post baccalauréat :

- Le BTS MUC
- Le BTS NRC
- Le BTS SIO (Ex IG)

Nos spécificités :

- ◆ Un voyage d'intégration de trois jours pour tous les étudiants



- ◆ Une préparation aux concours d'entrée dans les grandes écoles
- Des équipements
- Une équipe pédagogique exigeante

Nos résultats :

Années	BTS NRC	BTS MUC	BTS IG ARLE
2008	100%	53%	82%
2009	92%	52%	54%
2010	92%	76%	85%

Lycée privé Charles de Foucauld



Transports :

- ◆ Métro ligne 12 (Direction Porte de la Chapelle) station **Marx Dormoy**
- ◆ Bus ligne 65 (Direction Aubervilliers) arrêt **Les Roses**
- ◆ Bus ligne 60 (Direction Montmartre) arrêt **Ordener Marx Dormoy**

5, rue de la Madone
75018 paris

Téléphone : 01 46 07 72 59

Télécopie : 01 46 07 28 41

Messagerie : chefdetravaux@lyceecharlesdefoucauld.fr

Site web : <http://www.lyceecharlesdefoucauld.fr>

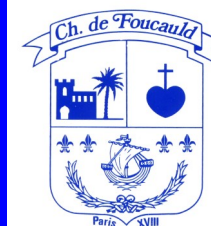
Lycée Privé Charles de Foucauld

Enseignement supérieur



Filières de BTS :

- **MUC**
- **NRC**
- **SIO (Ex IG)**



01 46 07 72 59



chefdetravaux@lyceecharlesdefoucauld.fr

LES FILIERES DE BTS

Management des Unités Commerciales



Ce BTS doit former des commerciaux capables de prendre la responsabilité de tout ou partie d'une unité commerciale. Ce BTS est plus tourné vers le « **commercial d'accueil** », le secteur de la distribution et la vente de services.

Aussi les enseignements professionnels sont orientés vers :

- Manager une équipe commerciale ;
- Gérer une unité commerciale ;
- Piloter des projets d'action commerciale ou de management ;
- Gérer l'offre de produits et de services.

Pour ce BTS, l'expérience professionnelle est importante et se décline par un stage en entreprise de 12 à 14 semaines sur les deux ans avec possibilité de rester dans la même entreprise.



Négociation — Relation clients



Ce BTS doit former des commerciaux capables de « chercher la clientèle » dans un cadre de vente opérationnelle. Le titulaire de ce BTS gère la relation client de la prospection à la fidélisation.

Aussi les enseignements professionnels sont orientés vers :

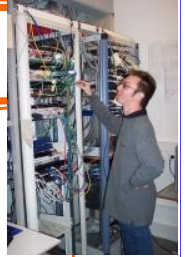
- La gestion de clientèle ;
- La relation client ;
- La gestion de projet.

Pour ce BTS, l'expérience professionnelle est importante et se décline par un stage en entreprise de 16 semaines sur les deux ans avec possibilité de rester dans la même entreprise.

Journée portes ouvertes le 05 février 2011



Services Informatiques aux Organisations (Ex BTS IG)



Cette formation permet aux étudiants de s'orienter vers les métiers participant à la production et à la fourniture de services informatiques aux organisations, soit en tant que collaborateur de l'organisation soit en tant qu'intervenant d'une société de conseil et de services informatiques, d'un éditeur de logiciels ou d'une société de conseil en technologies. Aussi les enseignements professionnels sont orientés vers :

- La production de services : élaborer et mettre à disposition des services informatiques.
- La fourniture de services : s'assurer que le service mis en production respecte le cahier des charges et soit de qualité.
- La conception et la maintenance de solutions d'infrastructure : produire et faire évoluer des solutions d'infrastructure.
- La conception et la maintenance de solutions applicatives.
- La gestion du patrimoine informatique

Un stage en milieu professionnel de 10 semaines sur les deux années de formation est prévu.

