

## PLANNING ANNUEL - 1ère ET 2ème ANNÉE BTS

BTS NDRC	MATIÈRES	NOMBRES D'HEURES
	Culture générale et expression	60 h
	Langue vivante étrangère 1	90 h
	Culture économique, juridique et managériale	120 h
	Relation client et négociation vente	120 h
	Relation client et animation de réseaux	120 h
	Relation client à distance et digitalisation	150 h
	Ateliers de professionnalisation	120 h
	<b>TOTAL</b>	<b>870 h</b>

BTS MCO	MATIÈRES	NOMBRES D'HEURES
	Culture générale et expression	60 h
	Langue vivante étrangère 1	90 h
	Culture économique, juridique et managériale	120 h
	Management des unités commerciales	120 h
	Gestion opérationnelle	120 h
	Développement de la relation client et vente conseil	180 h
	Animation et dynamisation de l'offre commerciale	150 h
	<b>TOTAL</b>	<b>840 h</b>

BTS IMMOBILIER	MATIÈRES	NOMBRES D'HEURES
	Culture générale et expression	81 h
	Langue vivante étrangère 1	81 h
	<b>Conseiller en ingénierie de l'immobilier :</b>	
	- Droit et veille juridique	81 h
	- Economie et organisation	81 h
	- Architecture, habitat et urbanisme, développ. durable	54 h
	Communication	54 h
	<b>Techniques immobilières :</b>	
	- Transaction	162 h
	- Gestion	162 h
	- Formation d'initiative locale	81 h
	<b>TOTAL</b>	<b>837 h</b>

# LYCÉE JCOURS

116, bd de Grenelle - 75015 PARIS  
20 av. de Paris - 78000 VERSAILLES

*La méthode pour réussir*

## NOS CENTRES

59, Av. Th. Gautier  
116, Bd de Grenelle  
20, Av. de Paris

Paris 16  
Paris 15  
Versailles

## NOUS CONTACTER

Tél. 01 42 15 02 61  
[www.jcours.fr](http://www.jcours.fr)  
[jcourscontact@gmail.com](mailto:jcourscontact@gmail.com)



# LYCÉE JCOURS

**NOS  
BTS**

NDRC  
MCO  
IMMOBILIER

116, bd de Grenelle - 75015 PARIS / 20 av, de Paris - 78000 VERSAILLES

## POURQUOI CHOISIR LE BTS ?

Le **Brevet de Technicien Supérieur** s'adresse aux étudiants qui veulent obtenir un diplôme reconnu, et ce en seulement **deux ans**, afin de viser une **insertion professionnelle rapide**.

Les **spécialités du BTS** sont plus axées sur les métiers et donc plus appréciées par les entreprises, ce qui permet d'affirmer son projet professionnel et de s'insérer plus vite sur le marché de l'emploi.

Cependant, les **diplômés de BTS** peuvent continuer leurs études en licence professionnelle, en école de commerce ou d'ingénieurs, ou toute autre formation de niveau II. (Bac+3)

### LES PLUS & SAVOIR FAIRE DE JCOURS



Une équipe d'enseignants d'expériences et d'excellences dans les concours et examens nationaux.



Des classes à effectif réduit, ne dépassant pas les 20 étudiants, afin de permettre un encadrement et un enseignement optimal.



L'esprit de réussite : Au cœur de notre enseignement nous prônons le partage des valeurs autour du travail, de l'effort et de la responsabilité.

### Les principaux avantages d'une formation en BTS :

Insertion professionnelle **rapide**  
Études **courtes**  
Effectifs **moins importants**  
Élèves **plus encadrés**  
Formation **plus axée sur les métiers**

La **proximité** des enseignants, la disponibilité 7J/7 de la Direction pédagogique. Une rigueur mêlée à une ambiance familiale.

L'**évaluation hebdomadaire** sur chaque matière afin d'assurer une régularité dans l'apprentissage des notions fondamentales.

Un **réseau** d'entreprises.

## QUEL BTS CHOISIR ?

### 1. PRÉSENTATION BTS NDRC

Le titulaire du BTS NDRC est un commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation). Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité etc... Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.



#### 1.2 Débouchés

Une fois diplômé du BTS NDRC, vous accompagnerez le consommateur tout au long du processus commercial et interviendrez sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat.

Vous pourrez exercer des postes de :

**Vendeur - Commercial - Négociateur - Conseiller commercial/client - Assistant responsable e-commerce - Chef de secteur ...**

### 2. PRÉSENTATION BTS MCO

Le titulaire de ce BTS est formé pour **prendre la responsabilité d'une unité commerciale de petite taille ou d'une partie de structure plus importante** (boutique, supermarché, agence commerciale, site Internet marchand...). Dans ce cadre, il remplit les missions suivantes : **Management de l'équipe, gestion de la relation client, chef des ventes, etc.** Cette formation remplace le BTS Management des unités commerciales à la rentrée 2019.



#### 2.2 Débouchés

Selon votre niveau d'expérience, de la taille de votre future entreprise, plusieurs niveaux de responsabilités s'offrent à vous.

En tant que débutant, vous pourrez exercer des postes de :

**Conseiller de vente et de services - Vendeur/conseil - Vendeur/conseiller E-commerce - Chargé de clientèle - Marchandiseur Manager adjoint - Manager d'une unité commerciale de proximité.**

#### 1.3. Poursuite d'études

Une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles.

#### 2.3. Poursuite d'études

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD.

### 3. PRÉSENTATION BTS IMMOBILIER

Le BTS Professions immobilières forme des professionnels des services de l'immobilier exerçant leur activité au sein de cabinets d'administration de biens, d'agences immobilières, d'organismes HLM ou de sociétés de promotions-constructions. Le conseil et le service constituent le socle de leur activité et requièrent la mobilisation de nombreuses compétences relationnelles, juridiques, organisationnelles, administratives, commerciales, financières, comptables, fiscales, etc.

#### 3.2 Débouchés

Le BTS Immobilier est adapté aux besoins de l'ensemble des acteurs du marché immobilier : agences immobilières, études de notaires, entreprises de promotion-construction, sociétés immobilières, compagnies d'assurance et administrateurs de biens. Voici des exemples de métiers accessibles :

**Chargé de gestion immobilière - Chargé de gestion locative - Agent immobilier - Notaire Négociateur immobilier - Conseiller habitat ...**

#### 3.3 Poursuite d'études

Le titulaire d'un BTS Immobilier pourra poursuivre des études par la préparation de diplômes de niveaux supérieurs. Voici quelques exemples de formations accessibles aux diplômés. À noter que si les formations sont :

**Les diplômes de niveau bac+3 : Licence professionnelle immobilier - Licence professionnelle notariat - DEES Immobilier**  
**Les diplômes de niveau bac+4/bac+5 : Master immobilier - Master notariat Diplôme d'école d'immobilier ...**



## COMMENT SE DÉROULE L'ANNÉE DE BTS

Vous suivez les cours normaux afférents aux BTS et vous avez accès à des cours particuliers pendant les weekends, vacances scolaires (stages intensifs de préparation aux différents concours des écoles de commerce.), et le soir. Jcours propose désormais des cours en ligne via des plateformes de visioconférences.

#### Les stages

La durée totale du stage est de 14 à 16 semaines à répartir sur les 2 ans.

Les différents stages permettent ainsi à l'étudiant de chercher une entreprise qui lui correspond, avec un poste qui répond à ses attentes et ses ambitions, afin d'être embauché par la suite (si son stage s'est avéré