



BTS BioAnalyses et Contrôles



Accessible aux baccalauréats : général profil scientifique & STL spécialité biotechnologies

Qu'est-ce qu'un technicien supérieur en BioAnalyses et Contrôles ?

Sa formation prépare le technicien supérieur en BioAnalyses et Contrôles à un travail de laboratoire: analyses, contrôles, recherche et développement.

Sa mission principale est de mettre en œuvre, d'optimiser et d'actualiser des méthodologies et des techniques; elle s'inscrit dans la démarche qualité de l'entreprise.

Il travaille au sein d'une équipe et prend part aux études conduites dans son laboratoire.

Il contribue à l'élaboration, à la mise en œuvre et au suivi d'une production.

Stages

14 semaines: 6 semaines en 1^{ère} année et 8 semaines en 2^{ème} année.

Les deux stages doivent absolument être effectués dans le même laboratoire.

Profil souhaité

Qualités d'observation, d'analyse et de mémorisation

Rigueur, méthode et minutie

Bonne vision des couleurs

Sens critique, esprit d'initiative, bon équilibre.

Enseignements généraux	1 ^{ère} année			2 ^{ème} année		
	Cours	TD	TP	Cours	TD	TP
Expression française	1h	1h			1h	
Langue vivante 1 (anglais)		2h			1h	
Mathématiques	1h	1h		1h	1h	
Sciences physiques et chimiques	2h	1h	2h	1h	1h	
Législation et droit du travail				1h		
Enseignements scientifiques	Cours	TD	TP	Cours	TD	TP
Biochimie et technologie d'analyse	2h	1h	4h	2h	1h	6h
Microbiologie et technologie d'analyse	2h		5h	2h		6h
Biologie cellulaire et moléculaire	2h		2h	2h		2h
Sciences et technologies bio industrielles (STBI)	1h	1h		2h	1h	
Informatique appliquée			1h			1h

Que faire après ?

Poursuite d'études

Intégrer la vie active

Les débouchés du BTS BioAnalyses et Contrôles se situent au niveau des laboratoires de contrôle et de recherche de divers secteurs d'activité :

Industries: agroalimentaires/pharmaceutiques et de santé/ biotechnologiques/des cosmétiques, parfums et arômes/ hygiène et environnement.

À l'université: licence de biochimie, biologie cellulaire ou physiologie

En CPGE Adaptation Technicien Supérieur (Classe préparatoire aux concours C + concours Écoles vétérinaires)

En licence professionnelle

En écoles d'ingénieurs

Résultats au BTS pour les étudiants du lycée SALIÈGE

Promo
2020 :
100 %

Promo
2019 :
95 %

Promo
2018 :
100 %

Contacts

Directeur des études :


Julien GONZALEZ
jgonzalez@saliege.fr

Responsable inscriptions :

Amanda LACOUT
alacout@saliege.fr

www.saliege.fr
05 61 24 78 44

Inscriptions

Via la procédure nationale  **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur

Examen de dossier: résultats scolaires 1^{ère} et Terminale, implication dans le travail, projet de formation motivé, fiche Avenir, motivation, comportement, assiduité, cohérence du projet...

Bourses d'études

Saliège est habilité à accueillir les étudiants boursiers au même titre que tout lycée public.
Dossier à faire entre mi-janvier et mi-mai sur <https://www.messervices.etudiant.gouv.fr/envole/enregistrement>



BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Accessible aux bacs STMG, bacs professionnels tertiaires, bacs généraux

Qu'est-ce qu'un technicien supérieur en Management Commercial Opérationnel ?

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 opérationnelle de l'unité commerciale, gestion de la relation client, animation et dynamisation de l'offre. Il maîtrise les techniques d'organisation, de gestion et d'animation commerciale et utilise ses compétences en communication dans son activité courante ou dans la gestion des projets. Il met en œuvre en permanence les technologies digitales de l'information et de la communication.

Profil souhaité

Esprit d'initiative et de décision, goût pour les relations humaines. Grande capacité à communiquer et animer. Sens de l'organisation et des responsabilités.

Stage

14 semaines réparties sur les 2 années.



Enseignements	1 ^{ère} année		2 ^{ème} année	
	Cours	TD	Cours	TD
Culture générale et expression	1h	1h	1h	1h
Langue vivante étrangère 1	1h	2h	1h	2h
Culture économique, juridique et managériale	4h		4h	
Développement de la relation client et vente conseil	2h	4h	2h	3h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	3h	2h	3h	3h
Gestion opérationnelle	2h	2h	2h	2h
Management de l'équipe commerciale	2h	2h	2h	2h
TOTAL	28h		28h	
Enseignement facultatif				
Langue vivante étrangère 2	2h		2h	
Entreprenariat	2h		2h	

Que faire après ?

Poursuite d'études

Intégrer la vie active

En fonction de la taille de l'entreprise, le technicien MCO peut être : chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable d'agence, chef de caisse, chef de groupe...

En licence professionnelle du domaine commercial
En licence à l'université (Droit ou AES)
En École Supérieure de Commerce
En section Adaptation Technicien Supérieur (ATS)

Résultats au BTS pour les étudiants du lycée SALIÈGE

Promo
2020 :
100 %

Promo
2019 :
96 %

Promo
2018 :
96 %




Contacts

Directeur des études :
Julien GONZALEZ
jgonzalez@saliege.fr

Responsable inscriptions :
Amanda LACOUT
alacout@saliege.fr

www.saliege.fr
05 61 24 78 44

Inscriptions

Via la procédure nationale  **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur

Examen de dossier : résultats scolaires 1^{ère} et Terminale, implication dans le travail, projet de formation motivé, fiche Avenir, motivation, comportement, assiduité, cohérence du projet...

SALIÈGE VOUS PROPOSE

Une préparation aux concours d'admission parallèle en Écoles Supérieures de Commerce avec la possibilité de se présenter aux concours Passerelle 1 et Tremplin 1.

Bourses d'études

Saliège est habilité à accueillir les étudiants boursiers au même titre que tout lycée public.
Dossier à faire entre mi-janvier et mi-mai sur <https://www.messervices.etudiant.gouv.fr/envole/enregistrement>



BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client



Profil souhaité

S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale

Disposer de compétences relationnelles

Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web

Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits

Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels, adaptés à l'image des entreprises

Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie.

Stage

16 semaines réparties sur les 2 années du BTS.

Accessible aux bacs STMG, bacs professionnels tertiaires, bacs généraux

Qu'est-ce qu'un technicien supérieur en Négociation et Digitalisation de la Relation Client ?

Le technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activité 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.

Dans le cadre d'une stratégie omnicanale, il sait gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec les clients; sa capacité à traduire leurs exigences de plus en plus élevées en solutions adaptées lui permet d'instaurer des relations durables de confiance. Il doit désormais asseoir, développer, accompagner et optimiser la valeur à vie des différents segments visés.

L'accélération de la digitalisation des activités commerciales conduit le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux. Recommandations, avis, notations sur les réseaux sociaux, forums, blogs deviennent de fait des vecteurs de communication

que le commercial doit intégrer pour développer la clientèle et avoir une forte réactivité. Le technicien NDRC doit posséder une véritable culture numérique pour agir à tout moment et en tout lieu.

Le titulaire du BTS NDRC accompagne le client/usager tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat: conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat. Cet accompagnement se fait directement ou via un réseau de partenaires. Selon l'organisation et la taille de la structure d'accueil, ses missions sont focalisées sur une ou plusieurs activités et peuvent parfois couvrir la totalité du processus commercial.

En lien direct avec le client, le titulaire du BTS NDRC est un vecteur de communication interne et externe. Il intervient également dans la chaîne de valeur de ses clients pour favoriser leur développement.

Il assure la prise en charge internalisée ou externalisée de tout type de relation client.

Modules de formation	1 ^{ère} année		2 ^{ème} année	
	Cours	TD	Cours	TD
Culture générale et expression	1h	1h	1h	1h
Langue vivante étrangère	2h	1h	2h	1h
Culture économique, juridique et managériale	4h	1h	4h	1h
Relation client et négociation-vente	4h	2h	4h	2h
Relation client à distance et digitalisation	3h	2h	3h	2h
Relation client et animation de réseaux	3h	1h	3h	1h
Atelier de professionnalisation		4h		4h
TOTAL	29h		29h	
Enseignement facultatif				
Langue vivante étrangère 2	1h	1h	1h	1h

Que faire après ?

Intégrer la vie active

Poursuite d'études

En licence professionnelle
En licence et master
En École Supérieure de Commerce ou de gestion
SALIÈGE vous propose une **préparation aux concours d'admission parallèle** en Écoles Supérieures de Commerce avec la possibilité de se présenter aux concours **Passerelle 1 et Tremplin 1**.

Le titulaire du BTS NDRC exerce son activité dans toute forme d'organisation - artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique - proposant des biens ou des prestations de services, quelle que soit sa taille, dès lors qu'elle met en œuvre une démarche commerciale: *conseiller commercial - chargé d'affaires ou de clientèle - animateur commercial site e-commerce - assistant responsable e-commerce - chef de secteur - animateur réseau/des ventes - (télé)conseiller*.

Résultats au BTS pour les étudiants du lycée SALIÈGE

Promo
2020 :
100 %

Promo
2019 :
89 %

Promo
2018 :
92 %


Contacts

Directeur des études :
Julien GONZALEZ
jgonzalez@saliege.fr

Responsable inscriptions :
Amanda LACOUT
alacout@saliege.fr

www.saliege.fr
05 61 24 78 44

Inscriptions

Via la procédure nationale  **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur

Examen de dossier: résultats scolaires 1^{ère} et Terminale, implication dans le travail, projet de formation motivé, fiche Avenir, motivation, comportement, assiduité, cohérence du projet...

Bourses d'études

Saliège est habilité à accueillir les étudiants boursiers au même titre que tout lycée public.
Dossier à faire entre mi-janvier et mi-mai sur <https://www.messervices.etudiant.gouv.fr/envole/enregistrement>


BTS Professions Immobilières


Accessible aux bacs STMG, bacs professionnels tertiaires, bacs généraux

Qu'est-ce qu'un technicien supérieur en Professions immobilières ?

Le technicien supérieur en Professions immobilières exerce des activités qui font appel à des connaissances juridiques, administratives et fiscales. Il assure principalement des fonctions commerciales et/ou de gestion-administration de biens immobiliers ou de copropriétés. Il prospecte et conseille les propriétaires désirant mettre en location ou vendre leur bien et recherche également des locataires ou des acquéreurs, rédige les annonces, assure les visites des logements et effectue le suivi des dossiers. Enfin, il gère aussi son cabinet ou agence tant au niveau de la comptabilité que des déclarations fiscales et sociales.

Profil souhaité

Goût prononcé pour les relations humaines. Capacité à communiquer et à s'adapter. Sens de l'organisation et des responsabilités.

Stage

14 semaines réparties sur les 2 années du BTS.

Enseignements	1 ^{ère} année		2 ^{ème} année	
	Cours	TD	Cours	TD
Culture générale	1h	2h	1h	2h
Langue vivante 1	1h	2h	1h	2h
Communication	1h	1h	1h	1h
Langue vivante 2 (facultative)	2h		2h	
Conseil en ingénierie de l'immobilier: (regroupe 3 matières)				
Droit	2h	1h	2h	1h
Économie	2h	1h	2h	1h
Architecture	1h	1h	1h	1h
Techniques immobilières: (regroupe 3 matières)				
Transaction immobilière	4h	2h	4h	2h
Gestion immobilière	4h	2h	4h	2h
Formation d'initiative locale		3h		3h

Que faire après ?

Poursuite d'études

Intégrer la vie active

Devenez agent immobilier, administrateur de biens (syndic de copropriété, gestion locative...), gestionnaire en patrimoine immobilier pour des entreprises ou des collectivités, négociateur immobilier.

SALIÈGE vous propose une **préparation aux concours d'admission parallèle** en Écoles Supérieures de Commerce avec la possibilité de se présenter aux concours **Passerelle 1 et Tremplin 1**.

En licence professionnelle

En École Supérieure de Commerce

En école spécialisée: par exemple: L'École française de l'administration de biens (EFAB) ou l'École supérieure des professions immobilières (ESPI)

À l'université (Droit ou AES)

Résultats au BTS pour les étudiants du lycée SALIÈGE

Promo
2020 :
100 %

Promo
2019 :
87 %


Contacts

Directeur des études :
Julien GONZALEZ
jgonzalez@saliege.fr

Responsable inscriptions :
Amanda LACOUT
alacout@saliege.fr

www.saliege.fr
05 61 24 78 44

Inscriptions

Via la procédure nationale  **parcoursup**
ENTRÉE DANS L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

Examen de dossier: résultats scolaires 1^{ère} et Terminale, implication dans le travail, projet de formation motivé, fiche Avenir, motivation, comportement, assiduité, cohérence du projet...

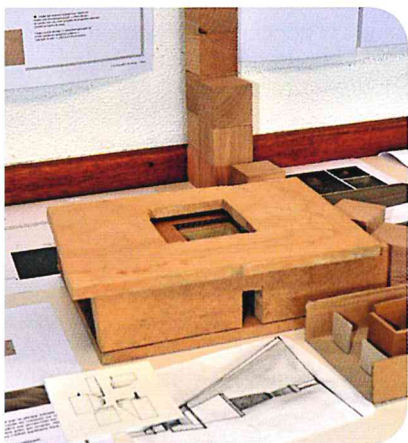
BON À SAVOIR

Notre BTS PIM permet l'obtention des cartes professionnelles G (gestion) et T (transaction). Seule formation Bac +2 qui donne la capacité à être titulaire de la carte professionnelle d'agent immobilier.

Bourses d'études

Saliège est habilité à accueillir les étudiants boursiers au même titre que tout lycée public.
Dossier à faire entre mi-janvier et mi-mai sur <https://www.messervices.etudiant.gouv.fr/envole/enregistrement>

DESIGN D'ESPACE mention ESPACE
 habiter le construit et son territoire



Accessible aux titulaires d'un bac général, technologique, professionnel ou d'un BMA

Qu'est-ce que le DNMADE ?

Le DNMADE vise l'acquisition de connaissances et compétences professionnelles solides dans les différentes spécialités des métiers d'arts et du design.

Il offre à chaque étudiant la possibilité de construire un

parcours personnel de formation adapté à son projet professionnel. Reposant sur un socle commun d'enseignement des savoirs fondamentaux (cultures, théories) et transversaux (méthodes et outils de création), la formation s'articule autour de la dynamique de projet dont les ateliers de création sont le point de convergence et de mobilisation des savoirs et des compétences en cours d'acquisition.

La spécialité *Habiter le construit* vise l'acquisition de compétences professionnelles propres à la conception et la production d'espaces : analyser, programmer, collaborer, concrétiser, communiquer.

Elle forme aux méthodologies de conception à travers des projets transdisciplinaires, fictifs ou réels, aux échelles et contextes variés, dans le domaine de l'architecture intérieure.

Le matériau est abordé comme outil d'expérimentation et de conception, élément d'expression et de construction.

Les deux premiers semestres permettent une acquisition des outils fondamentaux conceptuels, artistiques et techniques.

Lors des troisième et quatrième semestres, l'étudiant est dans une optique d'approfondissement au sein d'un domaine de spécialité, il élabore des problématiques, développe des hypothèses de réponses diversifiées et concrètes et expérimente ainsi les différentes étapes de la démarche de projet, de façon individuelle ou en équipe. Un stage d'une durée minimum de 3 mois a lieu au cours de la 2^{ème} année.

Les cinquième et sixième semestres sont ceux du perfectionnement des spécialités du parcours. L'évaluation des compétences a lieu tout au long du processus d'apprentissage. Les unités d'enseignement sont évaluées par contrôle continu visant des compétences structurées. En troisième année, le mémoire et le projet sont évalués lors d'une soutenance finale devant un jury.

Profil souhaité

Disposer d'un bon niveau de culture générale et d'une ouverture à la culture des arts, des sciences et des techniques.

Faire preuve de sensibilité aux questions sociales, environnementales et à l'innovation.

Témoigner d'un intérêt pour la création appliquée dans ses différents aspects artistiques, technologiques, sociétaux et environnementaux.

Savoir mobiliser des compétences en matière d'expression orale, écrite et graphique pour argumenter et communiquer ses idées.

Faire preuve de faculté d'adaptation et d'organisation.

Pouvoir travailler de façon autonome, en équipe et organiser son travail.

Être intéressé par les outils numériques et leurs usages.

Témoigner d'un sens du partage et du travail collaboratif.

Faire preuve de motivation, de curiosité et de qualité d'écoute, de questionnement et d'esprit critique.

L'enseignement comprend un tronc commun et un parcours personnalisé, des enseignements théoriques, méthodologiques, appliqués et pratiques, un enseignement de langue vivante étrangère et un enseignement conforme aux référentiels nationaux des certificats informatiques et internet de l'enseignement supérieur ainsi que l'accomplissement de stages.

Stages DNMADE 1 : 2 semaines de stage fin juin. DNMADE 2 : 4 semaines de stage fin janvier et début février et 6 semaines de stage, 2 semaines fin mai suivies de 4 semaines en juin.

	DNMADE 1	DNMADE 2	DNMADE 3
Enseignements génériques			
Humanités	5h	4h	2h
Culture des Arts, du design et des techniques			
Enseignements transversaux			
Outils d'expression et d'exploitation créative			
Technologies et matériaux			
Outils et langages numériques	13h	10h	7h
Langues vivantes			
Contextes économiques et juridiques			
Atelier de création			
Savoir-faire et excellence technique			
Pratique et mise en œuvre du projet			
Communication et médiation du projet	12h	13h	15h
Démarche de recherche en lien avec la pratique de projet			
Parcours de professionnalisation et poursuite d'étude			



Que faire après ?

Intégrer la vie active

Poursuite d'études

DSAA (diplôme supérieur d'arts appliqués)
ENSA (écoles nationales supérieures d'architecture)
Écoles supérieures d'art et de design, de création industrielle d'arts décoratifs et des beaux-arts
Master (design, arts appliqués)
MASTER MEEF (enseignement)

Assistant chef de projet dans une agence de création (design, architecture, paysage...), un bureau d'études intégré à une entreprise publique ou privée, une administration, une collectivité locale.

Plasticien de l'environnement architectural. Maquettiste en architecture.

Agenceur.

Le DNMADE, formation technique et conceptuelle, nourrie de culture artistique, permet d'intégrer un bureau de création de design/architecture intérieure/architecture.




Contacts

Directeur des études :
Julien GONZALEZ
jgonzalez@saliege.fr

Responsable inscriptions :
Amanda LACOUT
alacout@saliege.fr

www.saliege.fr
05 61 24 78 44

Inscriptions

Via la procédure nationale  Entrée dans l'enseignement supérieur

Examen de dossier : résultats scolaires 1^{ère} et Terminale, implication dans le travail, projet de formation motivé, fiche Avenir, motivation, comportement, assiduité, cohérence du projet... Travaux.

Bourses d'études

Saliege est habilité à accueillir les étudiants boursiers au même titre que tout lycée public.
Dossier à faire entre mi-janvier et mi-mai sur <https://www.messervices.etudiant.gouv.fr/envole/enregistrement>