

LYCÉE CLAUDE-NICOLAS LEDoux

Sous statut scolaire et en apprentissage - CFA académique



» Encadrement de qualité, professeurs spécialisés, nombreuses entreprises partenaires, excellents taux de réussite aux examens

PORTES OUVERTES du pôle tertiaire
Samedi 3 février 2024
de 9h à 13h



Diplôme(s) délivré(s) |

Pôle tertiaire

BTS Assurance

BTS Banque

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

BTS Professions Immobilières

Licence Professionnelle Marketing Opérationnel - chef de projet marketing et communication

DIRECTION

Jean-Paul Teyssier

CONTACTS

14, rue Alain Savary - 25000 Besançon

Tél. | 03 81 48 18 18

E-mail | lyc.ledoux.besancon@ac-besancon.fr

Site Internet | <https://lyc-cnledoux-besancon.eclat-bfc.fr/>



FORMATIONS & ADMISSIONS

BTS Assurance (scolaire avec 16 semaines de stage ou apprentissage)

Formation commerciale et technique appliquée au domaine de l'assurance. Elle permet de développer des compétences relationnelles et de maîtriser les produits d'assurance. Insertion professionnelle dès l'obtention du BTS ou nombreuses possibilités de poursuites d'étude. Métiers : collaborateur d'agence, responsable d'agence, gestionnaire de sinistres, commercial spécialisé en risques professionnels, gestionnaires de patrimoine, expert, courtier, agent général...

BTS Banque (scolaire avec 16 semaine de stage ou apprentissage)

Le BTS conseiller de clientèle particulier permet de développer des compétences techniques, commerciales et relationnelles et d'obtenir la "certification Autorité des Marchés Financiers" obligatoire pour travailler en agence bancaire. A l'issue du BTS, entrée dans la vie active, poursuites d'études ou formation continue dans le réseau bancaire pour évoluer en tant que : conseiller patrimonial, conseiller agricole, conseiller clientèle professionnelle, directeur-trice d'agence...

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (scolaire avec 16 semaines de stage ou apprentissage)

Pour découvrir et se former aux métiers commerciaux de commercial terrain et aux nouveaux métiers de conseiller client à distance, commercial e-commerce, commercial site web... Permet de s'insérer dans tout secteur d'activité et toute taille d'organisation, avec tout type de client et toute forme de relation. Intégration directe dans le monde professionnel ou poursuites d'études pour évoluer vers les métiers de responsables.

BTS Professions Immobilières (scolaire avec 14 semaines de stage)

Forme des professionnels des services de l'immobilier en transaction (agent immobilier, négociateur...), gestion locative (conseiller en location...) et syndic. Cette formation mobilise des compétences commerciales, juridiques, comptables et administratives. Les débouchés sont nombreux : agence immobilière, cabinet de gestion immobilière, offices notariaux, organismes HLM... Le BTS permet d'obtenir les cartes professionnelles (transaction, gestion et syndic) indispensables pour créer sa propre agence.

Licence Professionnelle Marketing Opérationnel - chef de projet marketing et communication (apprentissage)

Formation destinée à des étudiants qui exercent des missions commerciales et qui souhaitent développer des compétences en communication. Grâce aux médias sociaux et à internet, les commerciaux utilisent des plateformes de communication pour interagir directement avec les clients, partager des informations et répondre aux questions. Cette formation permet aux commerciaux d'élargir leur rôle en devenant des communicants, adaptant leurs stratégies pour s'aligner sur les attentes modernes des consommateurs.

Portes ouvertes samedi 3 février de 9h à 13h

Profitez de cette opportunité pour vous informer. Professeurs référents, professionnels partenaires de nos formations, étudiants et anciens étudiants seront présents pour répondre à toutes vos questions.