

SYNTHESE ATELIER

“LIAISON BAC PRO INDUSTRIELS et BTS Technico-Commercial “

Vendredi 09 JUIN 2017

- ✓ **Martine Marchal**, Lycée Schwilgué –Séléstat
- ✓ **Margrethe Epp**, Lycée Jean-Frédéric Oberlin-Strasbourg
- ✓ **Christian Barbot**, Lycée Blaise Pascal – Colmar

Proposition de plan d'action de Bac – 3 à Bac + 2

Echéancier	<i>Objectifs visés et actions proposées</i>	Outils suggérés
BAC – 3 Arrivée en seconde professionnelle	<i>Elargir la découverte des métiers aux divers métiers liés au Commerce</i> <i>Sensibiliser les élèves à la possibilité que leur offre le BTS TC pour s’orienter vers ces métiers</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Rencontrer des professionnels exerçant des fonctions techniques et ds professionnels assurant des fonctions commerciales (mais dans des domaines d’activité techniques) ✗ Présenter de façon succincte des formations BTS en collaboration avec la COP, dans le but de donner du sens à son parcours et le motiver à s’accrocher à sa formation ; l’élève pourra voir qu’il est toujours possible de rebondir après une situation d’échec ✗ Sensibiliser au fait que leur filière technique (industrielle) peut permettre une orientation ensuite en BTS Technico-commercial, à l’issue du Bac pro
	<i>Développer le niveau en Français, en Culture générale, ainsi que des connaissances en Eco-droit</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Travailler la rédaction et enrichir le vocabulaire Mettre en place un rituel de lecture d’un hebdomadaire type l’eco.fr ou dossier de l’actualité. 3-4 questions sont posées aux élèves au cours suivant.
	<i>Savoir-être et acquisition d’habitudes professionnelles</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Travailler avec toute l’équipe pédagogique sur les savoirs être à développer pendant l’année scolaire et les PFMP (code vestimentaire, paralangage, ...) en proposant des mises en situation et jeux de rôle dans le cadre de l’A.P.
BAC – 2 En classe de première	<i>Approfondir la connaissance des divers métiers liés au Commerce.</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✗ A l’occasion des PFMP, sensibiliser les élèves des sections industrielles aux autres dimensions de l’entreprise en réalisant plus particulièrement une étude commerciale de leur entreprise de stage (modèle qui sera diffusé auprès des enseignants éco-gestion en Bac pro industriel au niveau académique) ✗ Dans le cadre des relations entre le lycée et ses fournisseurs, rencontrer des commerciaux

<i>Préparer les élèves à être des futurs étudiants.</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Renouveler l'Information sur l'orientation possible vers les sections technico-commerciales (module d'AP pour des petits groupes d'élèves identifiés) ✗ Sensibiliser au fait que la poursuite d'études en BTS TC suppose des prises d'initiative, une capacité à rendre compte, à argumenter, à justifier de ses choix ainsi qu'une forte autonomie dans le travail
<i>Poursuivre les présentations des formations BTS TC</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Organiser une première immersion des élèves sur 1 journée avec organisation d'un retour bilan au sein de leur établissement d'origine ✗ Mener des rencontres témoignages d'élèves de BTS TC en classe de Bac pro industriels
<i>Développer et pérenniser les échanges entre enseignants</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Immerger les enseignants dans les formations (Bac pro pour les professeurs en BTS et BTS pour les professeurs en Bac pro) ✗ Créer des partenariats entre établissements pour favoriser la liaison bac pro / BTS (conventions)
<i>Renforcer le niveau en Français et les connaissances en Eco-droit</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Découverte de la presse plus spécialisée (L'usine nouvelle, ...).
<i>Se vendre face à des professionnels</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Réaliser un « Job dating » : Des professionnels (à la fois des Responsables de services techniques et des Technico-commerciaux) présentent leur métier puis les professionnels font passer des entretiens aux élèves.

Echéancier	<i>Objectifs visés et actions proposées</i>	Outils suggérés
BAC – 1 En classe de terminale	<i>Valider son choix de poursuite d'études</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Organiser et préparer une 2^{ème} IMMERSION avant la phase des vœux sur APB. ✗ Planifier la visite du service commercial d'une entreprise industrielle (à l'occasion d'une PFMP) et prévoir avec l'entreprise la possibilité pour un jeune intéressé par cette filière d'accompagner un Technico-Commercial sur une journée, durant sa PFMP.
	<i>Développer le sens de l'effort et gagner en autonomie</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Mettre en place « d'études de mini - cas de BTS TC » en co-animation enseignants de Bac pro et de BTS avec une approche globale afin que l'élève se rende compte du niveau d'exigence en BTS.
	<i>Développer son savoir être et maîtriser son image.</i>	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Sensibiliser à la tenue vestimentaire, aux attitudes et à la manière de s'exprimer (jeux de rôles, mises en situation,...) ✗ Témoigner : Ex : des élèves de BTS TC de 2^o année peuvent témoigner de leur savoir-faire dans les techniques de recherche de stage (simulations avec les élèves de Bac pro d'un entretien téléphonique, puis de l'entretien de présentation pour le stage.

	<i>Perfectionner son expression écrite et orale et élargir son vocabulaire</i>	<ul style="list-style-type: none"> × Consolidation des compétences d’expression en langue française par la lecture d’articles issus de la presse spécialisée.
	<i>Découvrir un projet Commercial pour élèves en BAC Pro indus (à l’occasion des PFMP)</i>	<ul style="list-style-type: none"> × Sensibilisation à la dimension commerciale à travers une étude réalisée sur leur entreprise de stage à partir d’un questionnaire : type de produits commercialisés, types de clients, interview des commerciaux, démarche commerciale mise en place par l’entreprise et les commerciaux.... × <u>Prolongement possible</u> : organiser un concours pour les élèves de Bac pro indus, avec la participation de professionnels (avec des épreuves de présentation speed dating d’un produit, de leur entreprise, + des ateliers de recrutement).

POST BAC.....

<p>BAC + 1 En première année de BTS</p>	<p>Monter en autonomie, en prise d'initiative, en responsabilité</p> <p>Liaison Bac Pro- BTS</p> <p>Choix des entreprises de stage</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Préparer le stage pendant les heures de gestion de projet (formation à la démarche de projet, apports méthodologiques sur les diverses actions commerciales que les élèves sont susceptibles de mettre en œuvre pendant leur stage, formation sur les divers outils nécessaires, ...) ✗ Restituer au bout de la 1^{ère} période de stage (qui est une période d'immersion) avec un 1^{er} dossier à rendre dans les 15 jours (une présentation approfondie de l'entreprise et de son marché) ✗ Préparer ensuite de la 2^{ème} période de stage : élaboration par chaque étudiant de son projet (identification de la problématique du projet, définition du plan d'actions, planification de ses actions, choix de la méthodologie pour leur mise en œuvre en fonction des cibles, ...) ✗ Coaching mis en place avant les départs en stage, avec un reporting hebdomadaire à envoyer pendant les 2 périodes de 6 semaines de stage, dans le but de vérifier l'avancement de chaque élève dans son projet (et de définir ainsi les priorités dans les visites de stage). Les élèves peuvent aussi envoyer leur projet d'outils qu'ils créent (plaquette, guide d'entretien téléphonique adapté à la cible et à l'objectif visé, etc...) en vue d'avoir les conseils ou les corrections du professeur. ✗ Renforcer l'accompagnement. Pas de différenciation selon l'origine de Bac des élèves. L'accompagnement individualisé se fait lors des heures de Projet ou de Com-négo. ✗ Assurer la continuité pédagogique et s'enrichir de ces pratiques : des heures peuvent être assurées en BTS par un enseignant PLP afin de marquer une continuité dans le parcours. ✗ Effectuer un stage transfrontalier en Allemagne ou en Suisse, à condition de très bien maîtriser la langue (il ne faut pas que la langue soit un frein pour mener des actions de développement de la relation client avec un minimum de responsabilité)
--	---	---

<p>BAC +2 Deuxième année de BTS</p>	<p>Former les enseignants PLP</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Accueillir des enseignants de BAC PRO afin de connaître les niveaux d'exigences en BTS ✗ Faire participer des PLP aux oraux blancs de soutenance ✗ Identifier les entreprises communes ✗ Associer les élèves de Terminale à des visites d'entreprises ✗ Mettre en place au sein du lycée, dans les ateliers, un affichage commercial mettant en valeur des produits techniques
--	--	---