



Lycée
Jean-Baptiste
Le Taillandier
Ille et Vilaine



Pôle d'Enseignement Supérieur



La réussite, c'est notre nature !

L'enseignement supérieur sur JB Le Taillandier c'est :

Un BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Un BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Un BTS DATR

Développement, Animation des Territoires Ruraux

Une Mention Complémentaire

Energies Renouvelables option A



Une Vie étudiante au lycée

Ouverture culturelle et humaine

Ouverture à l'international

Journée d'intégration

Rencontres sportives

Foyers réservés aux étudiants

Projets avec le territoire



Le pôle d'Enseignement Supérieur du Lycée Jean Baptiste Le Taillandier accueille 150 étudiants au sein de trois BTS et d'une mention complémentaire. Labellisé Lycée de Métiers de la Vente et du Commerce, il permet aux étudiants de s'inscrire dans des parcours de formation les préparant tant à la poursuite d'études qu'à l'insertion professionnelle.

Dans le respect des valeurs de notre projet éducatif et des orientations de l'Enseignement Catholique, nous accompagnons chaque étudiant dans l'élaboration de son projet selon son parcours, son ambition, ses compétences et ses capacités.

L'équipe dynamique et impliquée au service des étudiants s'attache avec attention et bienveillance à faire grandir les jeunes en professionnalisme en s'engageant avec eux dans de multiples projets, en favorisant le lien aux entreprises et les rencontres.

Ouvert sur l'international, notre établissement propose des stages à l'étranger par le biais non seulement d'ERASMUS+ mais aussi de partenariats développés grâce à nos réseaux.

150 students attend Lycée JBLT's Center for Higher Education. They can choose one of the 3 HND (BTS Certificate) or an additional module. Labelled as a secondary and post-secondary trade vocational school, it allows them to combine advanced studies and professional integration.

In keeping with the values of our educational project and the choices of the "Catholic Schools Office" in our Diocese, we help each student in the elaboration of his/her project, whatever his history, ambition, skills or abilities.

With care and consideration, the dynamic staff is dedicated to the students with the goal to develop their professionalism. To achieve that, the staff is involved with the students, in a number of projects, and promotes meetings and links with companies.

Our school is open to the world and gives our students the opportunity to gain work experience abroad with quality internships via Erasmus+, and partnerships developed thanks to our network contacts.

Agnès BAUDON
Chef d'établissement

BTS MCO

Management Commercial Opérationnel

Le BTS MCO est une formation soutenue par les entreprises.

Des passerelles existent avec les écoles de commerce, des formations universitaires, des formations spécialisées.

Une formation d'enseignement supérieur qui apporte :

- Une solide formation générale, permettant une adaptation efficace dans le monde de l'entreprise.

Une expérience professionnelle importante au travers de stages en entreprises.

Les fonctions dans l'unité commerciale :

- Management de l'Unité Commerciale
- Gestion de la relation avec la clientèle
- Gestion et animation de l'offre de produits et de services
- Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité commerciale



Les compétences :

- Manager une équipe commerciale
- Gérer une unité commerciale
- Piloter des projets d'action commerciale ou de management
- Maîtriser la relation avec la clientèle
- Gérer l'offre produits / services
- Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale

Stage en milieu professionnel :

14 à 16 semaines

Une structure adaptée... qui place les étudiants dans les meilleures conditions de réussite et favorise leur insertion professionnelle :

Rencontres régulières avec des professionnels des métiers de la vente

Formation aux CV, lettre de motivation et simulation d'entretiens de recrutement par des responsables RH et responsables commerciaux.

Participation à des challenges de vente, concours DCF (Dirigeants Commerciaux de France)

Architecture de la formation

	1 ^{ère}	2 ^{ème}
Enseignement général		
Culture générale et expression	2h	2h
Langue vivante 1	3h	3h
Culture économique juridique et managériale	4h	4h
Enseignement professionnel		
Management de l'équipe commerciale	4h	4h
Gestion opérationnelle	4h	4h
Développement de la relation client et vente conseil	6h	5h
Animation et dynamisation de l'offre commerciale	5h	6h
Langue vivante 2	2h	2h
Entrepreneuriat	2h	2h
Parcours de professionnalisation à l'étranger	2h	2h
Total crédits ECTS	60h	60h

Accès en libre-service aux outils informatiques de l'établissement

« Une formation au Management d'équipes en 2 ans »

Après le BTS :

Formation post-BTS à l'étranger :

Anglia Ruskin University de Cambridge ou University of South Wales de Cardiff

Après votre BTS MCO dans notre Lycée préparez un Bachelor BA Honours European Business and International Management, diplôme britannique de niveau BAC + 3, puis un Master.

- Des contacts enrichissants
- L'acquisition d'un meilleur niveau en anglais
- Un atout supplémentaire lors de la recherche d'un emploi

Licence Professionnelle

Licence Management et Développement Commercial (MDC) en partenariat avec l'Université Catholique de l'Ouest Guingamp

Licence d'Administration Economique et Sociale (AES) en partenariat avec l'Institut Catholique de Rennes

Ou de nombreuses Licences professionnelles dans les métiers de la vente et du commerce

De nombreuses entreprises partenaires :

- Banques Assurances : CMB - Crédit Agricole - Caisse d'Epargne - GROUPAMA - AXA - ALIANZ...
- Distribution : Carrefour - Intermarché - Leclerc - GEDIMAT - BRICOMARCHE - BUT - DARTY - CACHE CACHE - OKAÏDI ...
- Agro-Alimentaire : AGRIAL - VALOREX - EL MERCABANA DEL FLORES (Espagne) ...
- Autres : INTERACTION - ADECCO - INSPIRA HOTEL (Portugal), FAR - CENTURY 21 - ORPI - FORD - ECS ATLANTIC - PIC PUB ...



Témoignages

Camille B.

Le BTS MCO en poche, j'ai voulu partir un an pour améliorer mon niveau d'anglais. Mon objectif était de revenir parfaitement bilingue l'année suivante. Et c'est chose faite ! J'ai intégré l'Université de Cardiff au Pays de Galles pour y préparer un Bachelor Honours (L3 en France) en marketing. A mon retour en France j'ai voulu mettre à profit mon anglais et je suis actuellement étudiante en Master à l'ESC Rennes, une Ecole de Commerce que je n'aurais jamais pu intégrer après le BAC.

Alicia M.

Elève en STMG au lycée, j'ai continué vers un BTS MCO sans trop savoir ce que j'allais y faire. Les années de BTS m'ont aidée à construire mon projet professionnel. Bien encadrée et soutenue par les enseignants j'ai vite compris que les études c'est du sérieux. Passionnée de sport j'ai continué mes études avec une licence en Economie Gestion à Guingamp puis un MBA à ESG Paris Management du Sport où j'ai pu être organisatrice de conférences et côtoyer les grands noms du sport.

Antoine D.

Après le Bac je n'avais pas de projet professionnel précis, tout ce que je savais c'est que je ne voulais pas me lancer dans des études longues. Avec un BTS MCO, j'ai pu acquérir une formation qui allait m'être bien utile dans mon futur job. Mes stages en banque m'ont donné envie de poursuivre dans ce domaine et m'ont amené vers une licence professionnelle Banque. Après quelques années d'expérience à la Caisse d'Epargne j'ai sauté le pas et j'ai créé ma boîte de courtageUne très belle aventure !



BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Les objectifs de cette formation :

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client exerce la fonction de collaborateur polyvalent du chef d'entreprise. Il est chargé d'assurer des fonctions :

- communication
- gestion des relations avec la clientèle, les fournisseurs, le personnel

Une formation d'enseignement supérieur qui apporte :

- Une solide formation générale, permettant une adaptation efficace au monde de l'entreprise
- La maîtrise des démarches et des outils nécessaires à l'exercice de responsabilités dans le cadre des relations avec les fournisseurs et les clients.
- Une expérience professionnelle importante au travers de la réalisation de stages en entreprises, en Unités Commerciales (16 semaines).

Qualités requises :

Très dynamique - esprit d'initiative - faculté d'adaptation - ouvert - positif - disponible



Une structure adaptée... qui place les étudiants dans les meilleures conditions de réussite et favorise leur insertion professionnelle :

Rencontres régulières avec des professionnels des métiers de la vente

Formation aux CV, lettre de motivation et simulation d'entretiens de recrutement par des responsables RH et responsables commerciaux. Participation à des challenges de vente, concours DCF (Dirigeants Commerciaux de France)



Rencontre avec des professionnels

Architecture de la formation

	1 ^{ère}	2 ^{ème}
Enseignement général		
Culture générale et expression	2h	2h
Langue vivante 1	3h	3h
Economie - Droit	4h	4h
Management des entreprises	3h	3h
Enseignement professionnel		
Relation client et Négociation-vente	6h	6h
Relation client à distance et digitalisation	5h	5h
Relation client animation de réseaux	4h	4h
Atelier de Professionnalisation	4h	4h
Langue vivante 2	2h	2h
Total crédits ECTS	60h	60h

Accès en libre-service aux outils informatiques de l'établissement

« Une formation globale à la relation client en 2ans »

Après le BTS :

Formation post-BTS à l'étranger :

à Anglia Ruskin University de Cambridge ou University of South Wales de Cardiff

Après votre BTS NDRC dans notre Lycée préparez un Bachelor BA Honours European Business and International Management, diplôme britannique de niveau BAC + 3, puis un Master.

- Des contacts enrichissants
- L'acquisition d'un meilleur niveau en anglais
- Un atout supplémentaire lors de la recherche d'un emploi

Licence Professionnelle

Licence Management et Développement Commercial(MDC) en partenariat avec l'Université Catholique de l'Ouest Guingamp

Licence d'Administration Economique et Sociale (AES) en partenariat avec l'Institut Catholique de Rennes

Ou de nombreuses Licences professionnelles dans les métiers de la vente et du commerce

De nombreuses entreprises partenaires :

- Banques Assurances : CMB - Crédit Agricole - Caisse d'Epargne - GROUPAMA - AXA - ALIANZ...
- Distribution : Carrefour - Intermarché - Leclerc - GEDIMAT - BRICOMARCHE - BUT - DARTY - CACHE CACHE - OKAÏDI ...
- Agro-Alimentaire : AGRIAL - VALOREX - EL MERCABANA DEL FLORES (Espagne) ...
- Autres : INTERACTION - ADECCO - INSPIRA HOTEL (Portugal), FAR - CENTURY 21 - ORPI - FORD - ECS ATLANTIC - PIC PUB ...

Témoignages

Etienne L.

Deux mois après l'obtention de mon BTS NDRC j'ai répondu à une offre d'emploi parue sur Internet et j'ai été embauché. Je suis basé à Londres et chargé de promouvoir la norme ISO auprès des PME européennes.

Inutile de dire l'importance de l'enseignement général dans ma vie de tous les jours, l'anglais bien sûr mais aussi l'économie et le droit. Ces 2 années de formation m'ont vraiment bien armé pour la vie active.

Mathieu R.

Je suis arrivé en BTS NDRC après quelques années d'errance à la fac car je n'étais pas prêt pour le travail en totale autonomie. Le BTS NDRCa été pour moi l'occasion de faire des études avec un encadrement fait pour nous faire réussir. Les différents stages que j'ai effectués m'ont donné une bonne approche de ce qu'est le monde du travail et m'ont incité à vouloir prendre très vite des responsabilités. J'ai donc voulu à la fin des deux années de BTS NDRC poursuivre mes études et je suis aujourd'hui en Ecole de Commerce.

Romane C.

Mon passage par un BTS NDRC m'a motivée dans la poursuite de mes études, j'y ai découvert les bases et les méthodes de la vente de terrain. La présence de stage tout au long des 2 années et le suivi des professeurs ont été déterminants dans ma réussite. Aujourd'hui je prépare une Licence professionnelle Marketing et distribution tout en étant salariée.



Visite de l'entreprise Bayer à Milan

BTSa DATR

Développement, Animation des Territoires Ruraux

Finalités et compétences spécifiques

Le BTS D.A.T.R, a pour première finalité l'insertion professionnelle : emplois dans des collectivités territoriales, des associations et leurs fédérations, des chambres consulaires, des mutuelles, des groupements professionnels....

La formation est orientée sur le développement de compétences spécifiques :

- développement et gestion de projet de service, à caractère social, économique, touristique, culturel
- animation d'une activité, d'une structure, d'un événementiel... dans le cadre des territoires ruraux.

Champs professionnels

Trois champs sont ciblés :

- Coordination de services centrés sur la personne (personnes âgées, petite enfance...) destinés à l'amélioration de la qualité de vie des populations rurales (loisirs, cadre de vie, culture etc.).
- Conception et gestion de projets individuels et/ou collectifs de développement : socioculturels, éducatifs, touristiques s'appuyant sur les richesses patrimoniales du territoire.
- Conseil en direction des acteurs ruraux pour développer et structurer des activités de services.

Partenariat entreprises

Jusqu'à 14 semaines de stage en milieu Socio-professionnel centré sur la conception de projets en milieu rural.

De nombreux partenaires professionnels (associations - structures...) participent avec les étudiants à la mise en place de véritables projets de terrain durant les deux années de formation.



Découverte du patrimoine

Exemple de projets de stage

- Création d'une activité touristique dans une «Petite cité de caractère» (56)
- Mise en place d'un salon Bois énergie (29)
- Mise en place et promotion d'un accueil de jour (53)
- Création et promotion d'un Papy Loft, résidence pour seniors (14)
- Mise en place d'une Rando patrimoine (35)
- Initiation d'un Centre intercommunal d'action sociale (22)
- Mettre en place une université d'été pour des jeunes de 18 à 25 ans autour du thème environnement et culture bretonne (35)



Travail en pluridisciplinarité

Architecture de la formation

Domaine Commun (à tous les BTSa)	
M21 - Organisation économique, sociale et juridique 87 h.	M22 - Techniques d'expression, de communication, d'animation et de documentation 174 h.
M23 - Langue vivante 1 116 h.	M31 - Education physique et sportive 87 h.
Domaine Professionnel (du BTSa DATR)	
M41 - Statistiques 72,5 h.	M42 - Technologies de l'informatique et du multimédia 43,5 h.
M51 - De l'espace au territoire 87 h.	M52 - Les acteurs des services et la dynamique des territoires ruraux 116 h.
M53 - Diagnostic de territoire 145 h.	M54 - Méthodologie de projet 38 h.
M55 - Conception et mise en oeuvre d'un projet de service 87 h.	M56 - Mercatique et qualité des services 87 h.
M57 - Gestion juridique et financière des services 116 h.	M58 - Communication et animation professionnelles 116 h.
M11 - Accompagnement au projet personnel et Professionnel : 87 h. M71 - Module d'Initiative locale "Europe, Ruralité et Services" : 87 h. Activités pluridisciplinaires : 174 h.	

« De l'Évaluation des besoins à la Conduite de projets »

Partenaires de la formation

Collectivités locales - Chambres Consulaires - MSA - CAF - Centres Socio-Culturels - Offices de Tourisme - Association de développement - CIVAM, Pays, Pays touristique, ADMR, CLIC, MRJC, UNAMIR, groupements de producteurs...



Séjour d'études en Irlande

Conditions d'admission

Etre titulaire d'un Bac Général (ES, S...), Technologique (STAV, STMG, ST2S) ou Professionnel (SAPAT, ASSP ou autres).

Quelques parcours

Lucie après le BTS est devenue Animatrice Centre social

Cédric après une Licence pro « Métiers de l'administration territoriale » est maintenant Secrétaire de Mairie

Marion après une Licence pro « Métiers de l'administration territoriale » est Directrice d'un centre de loisirs péri-éducatif

Julie après le BTS a trouvé un poste d'Adjointe d'animation dans une commune

Adeline après une Licence pro « Métiers de la formation et de l'accompagnement social » est Monitrice d'ateliers ESAT

Abel après une Licence pro « Gestion de l'eau » est maintenant un Technicien pour une agence de l'eau

Anaïs après une Licence pro « Métiers de l'intervention sociale » continue ses études en Master pro « Ingénierie et technologie en éducation et formation »

Emplois après le BTS

Le technicien supérieur « Développement, Animation des Territoires Ruraux » est employé dans des collectivités territoriales, des associations ou groupements d'associations, des entreprises rurales, des mutuelles, des chambres consulaires...

Ses missions s'orientent vers le Conseil et l'accompagnement dans les projets de développement de services, ainsi que vers l'animation et la coordination des structures de services.

Exemples d'emplois :

- Employé dans des collectivités
- Accompagnateur social
- Chargé de projet
- Agent de développement
- Animateur jeunesse
- Agent de médiation social
- Employé dans des associations ou groupements
- Développeur culturel
- Formateur
- Coordinateur de services à la personne

Des Licences pro dans des domaines variés :

Développement local :

- LP « Valorisation, médiation des territoires ruraux »
- LP « Création d'activité et accompagnement de projets »

Domaine social, insertion :

- LP « Métiers de la formation et de l'accompagnement social »
- LP « Métiers de l'intervention sociale »
- LP « Accompagnement social »
- LP « Métiers du développement social »

Autres :

- LP « Développement de projets culturels »
- LP « Métiers de l'administration territoriale »
- LP « Management des organisations territoriales »



Projet avec une structure d'accueil

Mention complémentaire

Technicien en Energies Renouvelables

Option A « Energie électrique »

Cette formation concrète et qualifiante se déroule sur une année, après le baccalauréat.

Le Technicien en Energies Renouvelables est un électricien spécialisé dans la mise en œuvre d'équipements fonctionnant avec des énergies renouvelables et permettant d'améliorer l'efficacité énergétique des bâtiments.

Les énergies renouvelables principalement concernées sont pour l'option A « énergie électrique »

- le solaire photovoltaïque,
- l'énergie éolienne,
- le transfert d'énergie (pompe à chaleur...)

Le Technicien en Energies Renouvelables est capable d'identifier les besoins des clients, de vérifier la faisabilité de l'installation, de répartir les activités au sein d'une équipe, d'assurer l'interface avec les autres corps de métiers, d'installer les équipements, de raccorder l'installation aux réseaux et d'en assurer la maintenance.

Cette formation est accessible après un Bac Professionnel ELEEC essentiellement.

La formation au lycée

Enseignement général :

Français, Mathématiques et Sciences Physiques, Anglais.

Enseignement professionnel :

Contexte Administratif et juridique de l'entreprise, Construction et communication technique, Connaissances scientifiques, Techniques et Réglementaires, Approche Scientifique et technique des ouvrages ou Installations, Technologie des Installations, Réalisation des systèmes ou Interventions, Techniques et Procédés de mise en œuvre et mise en service.



La formation en entreprise

16 Semaines de formation en entreprise :
Artisans Electricien Bâtiment, Spécialiste en énergies renouvelables

Travailler en situation réelle

- Acquérir et mettre en œuvre des savoir faire dans les domaines suivants : Photovoltaïque, Petit Eolien, PAC et Géothermie, Ventilation mécanique
- Etablir un projet, Réaliser, Mettre en service et procéder à la Maintenance.



Les métiers

Pour réaliser l'objectif : satisfaire 20% de la consommation finale d'énergie en France par les énergies renouvelables à l'horizon 2020. Le Grenelle de l'environnement a aussi pour objectif de baisser de 38% à 40% la consommation énergétique des bâtiments.

De nombreux métiers à pourvoir :

- Installateur
- Monteur
- Climaticien
- Chauffagiste
- Electricien
- Energéticien
- Photovoltaïcien

Types d'entreprises concernées

- Entreprise d'installation Electrique
- Entreprise de Génie Climatique
- Entreprise d'installation Photovoltaïque

La Pédagogie d'accompagnement mise en place par l'équipe enseignante notamment avec un Accompagnement Personnalisé, permet d'assurer la réussite à l'examen quelle que soit la formation d'origine des étudiants.

INSCRIPTIONS :

Les inscriptions se font par Internet à partir du 22 janvier sur la plateforme Parcoursup.

INFORMATIONS PRATIQUES :

Les élèves de BTS ont le statut étudiant et bénéficient de la Sécurité Sociale du régime Etudiant.

Les repas du midi peuvent être pris sur le site de formation

Des hébergements en Internat ou chambre chez des particuliers à proximité de l'établissement peuvent être proposés

Les demandes de Bourse d'Enseignement Supérieur doivent être constituées par Internet au cours du 2^{ème} trimestre de l'année de terminale.

Nouveauté !!

Tremplin vers l'internationalisation !

Le lycée JBLT officialise un partenariat avec 4 CEGEPS du Québec.



Québec

Au Québec, le Cegep (Collège d'Enseignement Général et Professionnel) constitue le 1^{er} échelon des études supérieures et débouche sur un diplôme d'État : le DEC (Diplôme d'Etudes Collégiales), équivalent d'un Bac +2 en France.

Pour nos élèves, ces DEC représentent des opportunités d'expérience internationale dans le cadre de formations de haut niveau. Les liens possibles entre nos formations et les DEC québécois sont nombreux :

- BTS MCO / NDRC : DEC Gestion de commerce, Comptabilité et gestion, Conseils en assurances et services financiers,...
- BTS DATR : DEC Techniques du Milieu Naturel, Tourisme, Techniques de travail social,...
- Mention complémentaire «Energies renouvelables» : DEC Technologie de l'électronique industrielle, Maintenance industrielle, Génie industriel, ...

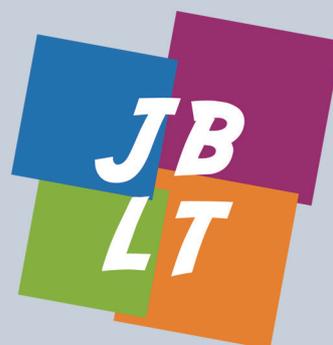
La forme que pourrait prendre une telle expérience variera selon les objectifs visés (poursuite d'études, projet de double diplomation, ...) et se fera à coût raisonnable. Grâce à l'entente France/Québec, les étudiants français sont en effet exemptés des droits de scolarité exigibles des étudiants étrangers et bénéficient de l'assurance maladie du Québec.





Lycée

Jean-Baptiste
Le Taillandier
www.lycee-jblt.fr



Site Notre Dame des Marais
9bis, rue Eugène Pacory- BP 30402
35304 Fougères Cedex
Tél. 02 99 99 13 93
ndmarais@lycee-jblt.fr

Site Edmond Michelet
2, bd Jean Monnet - parc Montaubert
35300 Fougères
Tél. 02 99 17 22 30
emichelet@lycee-jblt.fr

Site Saint Joseph
42, route de Saint James
35300 Fougères
Tél. 02 99 99 06 47
stjoseph@lycee-jblt.fr

