



BTS Gestion de la PME

*Lycée Delorme
de l'Isle d'Abeau*

Sommaire

BTS Gestion de la PME



- 1) Les enseignements et notre **Entreprise d'Entrainement Pédagogique**
- 2) Les compétences développées
- 3) Les stages et ateliers
- 4) Les poursuites d'études et débouchés



BTS Gestion de la PME

1) Les enseignements et notre
**Entreprise d'Entraînement
Pédagogique**

Les missions associées à ce BTS

- Une **coopération** directe avec la direction d'une PME (Petite et Moyenne Entreprise)
- Une **polyvalence** pour gérer des dossiers variés



- Des activités liées à la **communication** écrite et orale et aux **technologies numériques**
- Une **Entreprise** d'Entraînement Pédagogique

4 blocs de compétences :

1- Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs

2- Participer à la gestion des risques et à la qualité

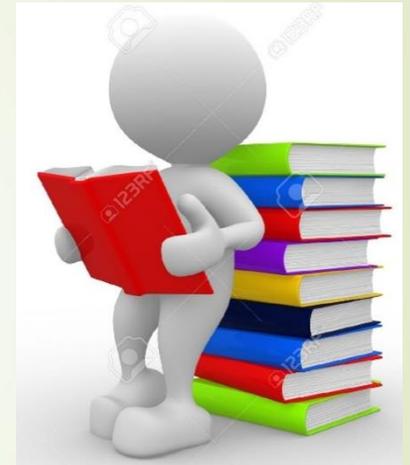
3- Gérer les ressources humaines

4- Soutenir le développement de la PME



Des enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Anglais en LV1
- Culture économique, juridique et managériale



- Communication écrite et orale
- Atelier professionnel
- Espagnol en LV2 (au lycée Delorme)



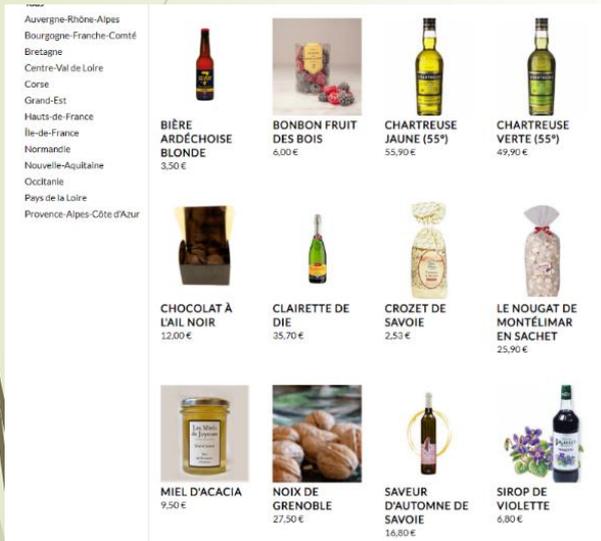
Notre point fort : l'Entreprise d'Entraînement Pédagogique

—— L'Isle aux Délices ——
Autour des saveurs de France

- Entreprise virtuelle : L'Isle aux Délices
- Créée en octobre 2019
- Intégrée dans un réseau de 110 EEP françaises (24 en Rhône-Alpes) et internationales

Les activités

- La vente en ligne de spécialités régionales,
- Des visites locales sont également prévues



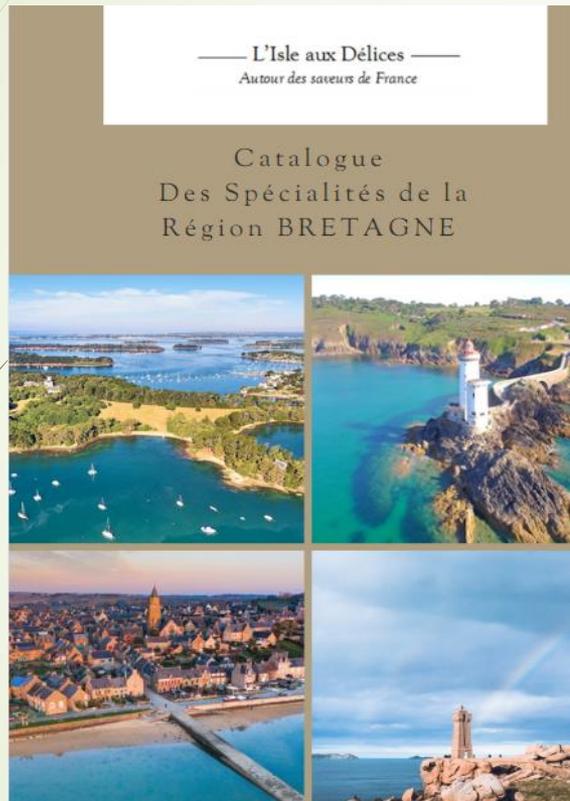
Visitez les biscuiteries et les confiseries des Côtes d'Armor pour découvrir le savoir-faire de ces artisans bretons

Stratégie de l'entreprise

- Des produits régionaux haut de gamme
- La mise en valeur du savoir-faire artisanal "Made in France"
- Vente nationale et internationale
- Visites, pouvant être complémentaires aux produits proposés, de lieux insolites et culturels français



Nos catalogues



2022 - Réalisation de deux nouveaux catalogues :
Région Bretagne et Région Grand-Est

Nos actions commerciales

11

Nous avons également fait des offres commerciales pour chaque évènement :

Noël

— L'Isle aux Délices —
Autour des saveurs de France

Régalez-vous avec nos délices de Noël !

Foie gras d'oie entier
Ingrédients : Foie gras d'oie,
sel et poivre.
Poids : 120 g
Ref : OCC11
Prix : 24 € TTC 20,40€ TTC

Champagne rosé Prestige
Poids : bouteille de 75 cl
Ref : PPAC2
Prix : 65,63€ TTC 47,72€ TTC

Morceaux de Truffes noires de l'Aveyron
Poids : Boîte de 12 g
Ref : OCC05
Prix : 21,90 € TTC 18,61 € TTC

MAS DE DAUMAS GASSAC 2018
Poids : bouteille de vin rouge 75 cl
Ref : OCC04
Prix : 39,90€ TTC 33,91€ TTC

Mail : lisleauxdelices@gmail.com
Site internet : <https://lisle-aux-delices67.websself.net>
 <https://www.instagram.com/lisleauxdelices/>

Soldes d'hiver

L'Isle aux Délices
Autour des saveurs de France

Panier découverte Auvergne-Rhône-Alpes

~~60,30€~~ **50€**

Offre promotionnelle : notre
panier découverte passe à 50€ !



Clairette de die	1 l
Sachet de nougat tendre de Montélimar	1 kg
Noix de Grenoble	1 kg

Frais de port offerts à partir de 100€

Mail : lisleauxdelices@gmail.com Site web : <https://lisle-aux-delices-67.websself.net>

Saint-Valentin



L'Isle aux Délices
Autour des saveurs de France

Offre Saint-Valentin
80 € au lieu de 86.57 €

♥ Succombez à tous vos caprices
avec l'Isle aux Délices ! ♥

Notre offre comprend :

Visite romantique à la cité de Carcassonne pour 2	1 h 30
Champagne rosé prestige	75 cl
Flocons d'Ariège	100 g

Mail : lisleauxdelices@gmail.com Site web : <https://lisle-aux-delices-67.websself.net>

Nos missions

2. Domaine communication :

- Création de réseau social (Instagram, Twitter)
- Charte graphique
- Documents internes (logigrammes, affiches)



Nos missions

2. Domaine commercial :

- Prospection en France
- Contacts et prospection à l'international
- Relances téléphoniques
- Visioconférences avec présentations des catalogues et offres
- Calculs des prix de vente



Nos missions

3. Domaine financier :

- Suivi de commande
- Réalisation de facture client (Cegid)
- Base de donnée produits



4. Domaine Ressources Humaine

- Contrats de travail
- Fiches de poste

FACTURE n° 29 Date 26/01/2021

Client 29 Contact
PRESTAZEN
1125 avenue de la boïse

Client Facturé 29 Contact
PRESTAZEN
1125 avenue de la boïse

73000 CHAMBERY
FRANCE N° intracom :

73000 CHAMBERY
FRANCE N° TVA intracomunitaire :

Client Livré 29 Contact
PRESTAZEN
1125 avenue de la boïse

73000 CHAMBERY
FRANCE N° intracom :

Transport :
Incoterms :

Représentant :

Page 1

Préfixe	Description	Qté	Unité	Prix	Taux	Montant	Code
FR021	Cigarette de Die	3		11,66	20%	6,40	TN
FR012	Boîte Nougat de Morélimar tendre 300 g	1		11,92	4%	11,92	TR

Aucun escompte ne sera accordé en cas de paiement anticipé. En cas de retard de paiement, taux de pénalité : 1.5 fois le taux d'intérêt légal.

BASE	TAUX	MONTANT	H.T.	T.V.A.	TTC
25,19	7,00%	11,92	37,11	5,87	42,98
5,04	0,83				

Echéance Paiement Montant Echéance Paiement Montant

Echéance	Paiement	Montant	Echéance	Paiement	Montant
26/01/2021	CHQ	42,98			

NET A PAYER 42,98 €

Zone permettant de saisir les coordonnées de votre société

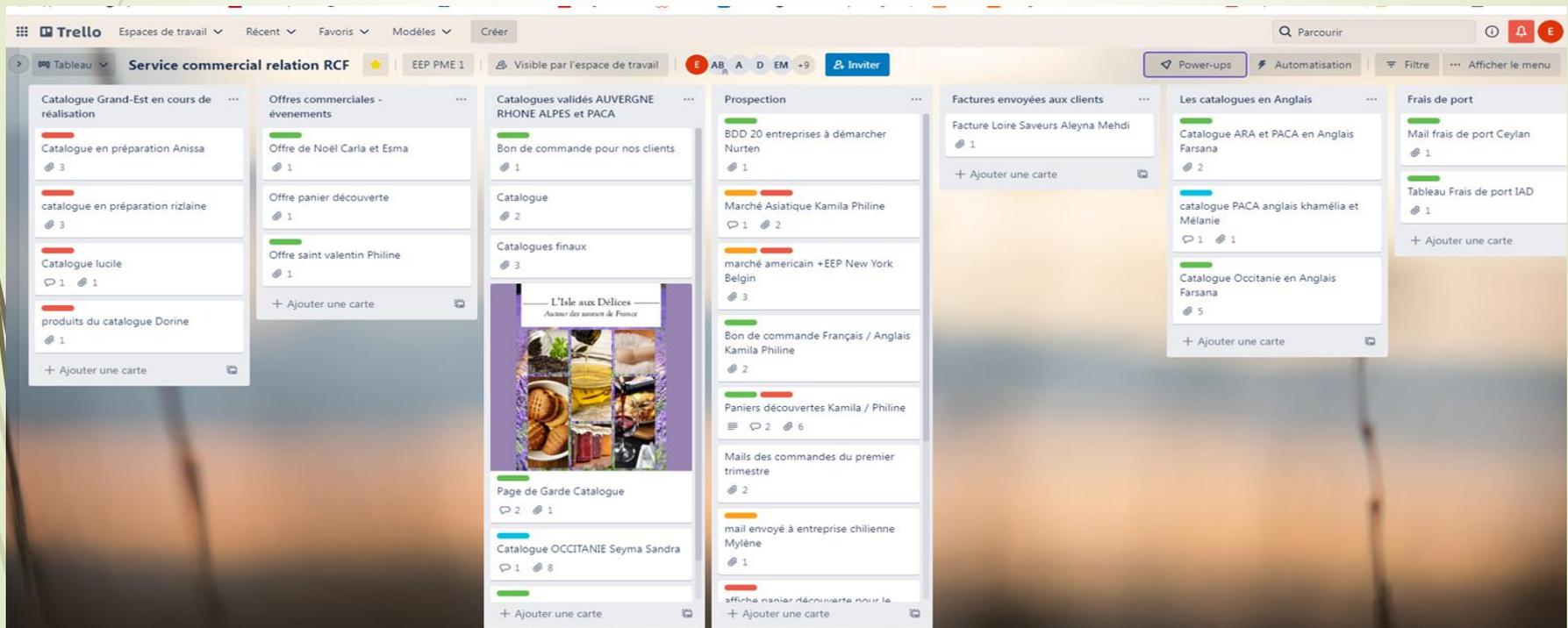
29
FACTURE N° 29
42,98 EUR

PRESTAZEN
DU 26/01/2021

Version de démonstration

Nos outils collaboratifs

- **Framacalc** : Nos missions mises à jour toutes les semaines.
- **Trello** : un tableau par service





BTS Gestion de la PME

2) Les compétences développées

4 blocs de compétences

1- Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs

2- Participer à la gestion des risques

3- Gérer les ressources humaines

4- Soutenir le développement de la PME



1- Gérer les relations avec les clients et les fournisseurs

- Rechercher des clients par prospection
- Traiter les réclamations
- Sélectionner des fournisseurs
- Passer des commandes
- Assurer le suivi comptable etc...



2- Participer à la gestion des risques

- Identifier les risques financiers
- Gérer les risques liés à la santé, la sécurité
- Gérer les risques informatiques, environnementaux
- Mener une veille informationnelle
- Mettre en place une démarche qualité, etc...



3- Gérer les ressources humaines

- Suivre les embauches et départs
- Organiser le temps de travail, les congés
- Préparer les recrutements
- Gérer les actions de formation
- Contribuer à la cohésion interne
- Préparer les éléments de la paie, etc...



4- Soutenir le fonctionnement et le développement de la PME

- Définir une politique de communication
- Organiser les événements, activités et déplacements
- Participer au développement commercial, fidéliser les clients
- Analyser la situation financière et les tableaux de bord de la PME





BTS Gestion de la PME

3) Les stages et ateliers de professionnalisation



▪ 12 semaines de stage

- Dans une ou 2 PME (idéalement de 5 à 50 salariés)
- En fin de **1^{ère} année** : thème axé sur la relation clients et les fournisseurs
- et en milieu de **2^{ème} année** : projet axé sur la gestion du risque de la PME

▪ Ateliers de professionnalisation :

- 3 ou 4 heures par semaine en salles informatiques pour :



- analyser des situations professionnelles,
- **s'exprimer** et agir de façon professionnelle
- rencontrer des **intervenants** professionnels,
- travailler en **autonomie** et en **groupe**,
- préparer les stages, ...





BTS Gestion de la PME

4) Les poursuites d'études et débouchés

Les poursuites d'études :

- **Licences professionnelles** (bac+3 en alternance)
 - Management et gestion des organisations
 - Gestion des ressources humaines
 - Management des petites entreprises et entreprises artisanales, etc...
- Licence **générale** type AES,
puis **Master** 1 et 2
- Ecoles de **commerce** (concours spéciaux)



Les débouchés :

□ Les métiers d'assistant(e) liés à :

- La gestion des ressources humaines
- Le commerce et la distribution
- La gestion d'une PME
- La direction d'une PME
- La création, reprise de PME



Merci de votre attention et n'hésitez pas à nous poser des questions!