

Conception de Produits Industriels

Vous êtes titulaire d'un baccalauréat STI2D toutes spécialités, bac général avec spécialité scientifique ou mathématique (SI, Math, Physique-Chimie, NSC, ...)

Vous êtes titulaire d'un baccalauréat professionnel EDPI, TRPM, MSPC ..., ou étudiant venant d'I.U.T 1ère et 2ème année.

Vous êtes actif et aimez travailler en équipe
Vous êtes enthousiaste et aimez vaincre les défis techniques.

Vous êtes motivé et vous aimez animer des groupes de travail et suivre des projets dans leur globalité (de la définition du besoin à la conception du produit)

**Objectifs**

Le Technicien Supérieur en Conception de produits industriels est capable :

- D'avoir le sens du concret,
- Un bon esprit d'analyse,
- D'avoir de la curiosité technique et de la créativité,
- Être capable de communiquer et de s'intégrer dans une équipe de travail.

Descriptif de la formation

Le BTS CPI (Conception de produits industriels) conçoit et optimise des produits industriels. Il utilise un modèleur 3D professionnel comme Catia ou SolidWorks pour le design des formes mais aussi pour simuler le fonctionnement ou la résistance du produit. Il fabrique aussi des prototypes pour valider les défis techniques qu'il a résolus.

**Poursuite d'études**

Une grande majorité des étudiants de ce BTS poursuit ses études dans les filières suivantes, que ce soit en cursus scolaire ou en apprentissage :

- Licence professionnelle bac + 3 (CFAO Conception et Fabrication Assistée par Ordinateur, ICP Innovation Conception et Prototypage, TIAS Techniques Industrielles Aéronautiques et Spatiales, CGP Conduite et Gestion de Projets, ...)
- École Prépa ATS (Adaptation Technicien Supérieur)
- École d'Ingé bac + 5 (INSA, ENIT, ICAM, ...)
- École de Management bac + 4 ou 5 (IFAG, IN&MA, ...)

Débouchés professionnels

Le BTS est une formation appréciée des entreprises dans de nombreux secteurs :

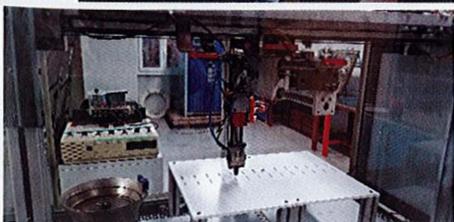
- Automobile
- Aéronautique et Spatial
- Ferroviaire
- Armement
- Énergies
- Médical

BTS CRSA Statut scolaire et/ou apprentissage**Conception et Réalisation de Systèmes Automatiques**

Vous êtes titulaire, d'un baccalauréat STI2D toutes spécialités, d'un baccalauréat général spécialité scientifique ou d'un baccalauréat professionnel MSPC, MELEC.

Vous êtes actif et aimez travailler en équipe, vous êtes enthousiaste et aimez vaincre les défis techniques. Vous êtes motivé, et vous voulez travailler dans les métiers de l'automatisme et de la conception mécanique.

Vous approfondirez vos connaissances en automatismes, en électrotechnique, en mécanique, en CAO et en 2ème année vous concevrez et réaliserez en équipe une machine automatisée industrielle.

**Objectifs**

Le Technicien Supérieur en **Conception et Réalisation de Systèmes Automatiques est capable de**

- CONCEVOIR et RÉALISER tout ou partie d'un système industriel.
- DIALOGUER avec des spécialistes de tous secteurs (mécanique, informatique, électrotechnique ...)
- CONCEVOIR ou AMÉLIORER la partie opérative
- CONCEVOIR ou AMÉLIORER une solution câblée ou programmée de la partie commande de processus.
- MAITRISER les contraintes liées aux technologies retenues : respect du cahier des charges, mise au point et contrôle des performances sur site ou en atelier de fabrication
- RÉDIGER les dossiers techniques de systèmes automatisés.
- ASSURER la maintenance et les dépannages de systèmes automatisés : diagnostic, interventions.

Descriptif de la formation

La première année est consacrée à l'apport des connaissances de base, tant dans l'étude des parties opératives (construction, mécanique...) que dans l'étude des parties commandes (automatisme, électrotechnique...) La mise en application de ces connaissances s'effectue en seconde année avec l'élaboration d'un projet industriel.

Un groupe d'étudiants aura à concevoir une machine automatisée, à la réaliser et à la mettre au point. Il s'agit d'un travail

complet où se succèdent toutes les étapes du processus de fabrication, de celles de l'esprit à celles de la main.

Cette expérience professionnelle grandeur nature fait de ce BTS l'un des plus performants et des plus recherchés dans le milieu industriel.

Poursuite d'études

- Licences professionnelles
- Ecoles d'ingénieurs : ENI, INSA, Ecole des mines,
- Universités technologiques,
- Classes préparatoires aux grandes écoles pour les étudiants issus de STS,
- Professorat

Débouchés professionnels

La culture pluri-technologique (mécanique, pneumatique, automatique, hydraulique, électrotechnique) permet à ces techniciens de postuler pour des postes tels que :

- Technicien en bureau d'études : conception de Systèmes
- Automatisés de Production (Partie Opérative et/ ou Partie Commande),
- Technicien assurant la réalisation et l'intégration de Systèmes Automatisés de Production,
- Conducteur de ligne de production (gestion de la matière d'œuvre, des personnels, du planning, ...),
- Technicien de maintenance,
- Technico-commerciaux.



Attiré(e) par la relation client, la négociation, le marketing digital ?
Passionné(e) par les réseaux sociaux, le E-commerce ?
Devenir commercial.e terrain, négociateur.rice, animateur.rice commercial.e site e-commerce, chef.fe de produit web ?



Objectifs

- Former des commerciaux généralistes, capables d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G),
- Former des EXPERTS de la RELATION CLIENT considérée sous toutes ses formes : en présentiel, à distance, e-relation.

Qualités requises

- Autonomie, esprit d'initiative, goût des relations humaines
- Goût pour les technologies du digital : internet, applis mobiles, réseaux sociaux,...
- Volonté d'écoute efficace des autres, ténacité, disponibilité
- Sens de la communication et des responsabilités
- Goût pour la mobilité, l'animation et l'action

Descriptif de la formation

Une formation sur 2 années
16 semaines de stages en milieu professionnel obligatoires

Enseignement général

- Culture générale et expression
- LV1 : Anglais ou Espagnol
- LV2 : Anglais ou Espagnol
- Culture économique, juridique et managériale

Enseignement professionnel

- Bloc 1 : Relation client et négociation-vente
- Bloc 2 : Relation client à distance et Digitalisation

Digitalisation

- Bloc 3 : Relation client et animation de réseaux

Enseignement professionnel + Ateliers de professionnalisation :

- Visites d'entreprises, intervention de professionnels etc..
- Modules variés : intégration des postures professionnelles, formation à la plateforme numérique (Prestashop, WordPress), ateliers de recherche de stage, entraînement à l'oral etc....
- Challenges commerciaux en partenariat avec des entreprises

Poursuite d'études

- Licences professionnelles (en banque, immobilier, distribution, marketing, marketing digital, communication, commerce...)
- Bachelor
- Licence
- Écoles de commerce
- Concours...

Débouchés professionnels

Avec un BTS NDRC il est possible de s'orienter vers des postes en lien avec la clientèle des entreprises et de contribuer ainsi directement à la croissance du chiffre d'affaires.

- Assistant responsable e-commerce
- Chargé de clientèle
- Community-manager
- Conseiller clientèle
- Merchandiser
- Chef de secteur
- Animateur des ventes
- Technico-commercial
- Commercial terrain
- Téléconseiller
- Commercial dans le secteur de l'immobilier, de la banque, de l'assurance, de la communication....

Des ateliers de professionnalisation :

- Pour développer des comportements professionnels adaptés aux contextes rencontrés
- Mobiliser et acquérir des compétences professionnelles :
 - De communication
 - D'organisation
 - Technologiques
 - De production et de gestion de l'information

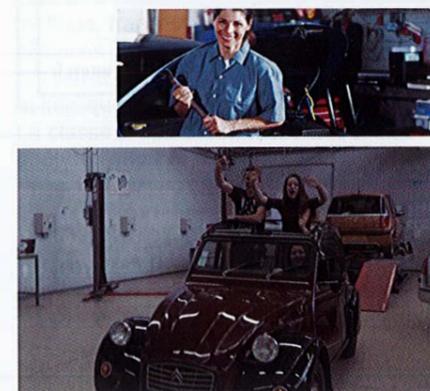
Poursuite d'études

- Licences professionnelles (en banque, immobilier, distribution marketing, marketing digital, communication, commerce...)
- Bachelor
- Écoles de commerce
- Licence
- Concours...

Débouchés professionnels

- Nombreuses licences professionnelles
- Concours de la fonction publique
- Poursuite d'études à l'étranger, dans le cadre du projet ERASMUS, par exemple

Cette formation, par apprentissage, vous permettra de répondre aux nouvelles exigences imposées par la complexité grandissante des systèmes équipant les automobiles.



Objectifs

- Réaliser des diagnostics et des opérations de maintenance complexes
- S'adapter aux nouvelles technologies automobiles
- Organiser, gérer et adapter un atelier automobile au regard des contraintes humaines, techniques, commerciales ...
- D'assurer la relation client

Durée

2 ans
Alternance : 28 semaines en entreprise
19 semaines en centre de formation par an

Lieu

Rodez : Lycée Monteil et Chambre des Métiers et de l'Artisanat de l'Aveyron

Organisation

Culture générale et expression :	4 h
Anglais :	3 h
Mathématiques :	3,5
Physique / Chimie :	2 h
Enseignement professionnel :	16,5 h
Economie / Gestion :	2 h
Soutien Maths / Enseignement professionnel :	2 h
Accompagnement personnalisé :	2 h

Admission

Formations recommandées :
Baccalauréat technologique STI2D
Baccalauréat professionnel « Maintenance des Véhicules »

Poursuite d'études

Le BTS est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle. Cependant avec un bon dossier ou une mention à l'examen, il est possible de poursuivre en licence professionnelle dans les secteurs de la production industrielle ou de la maintenance, en classe préparatoire ATS pour entrer dans une école d'ingénieur ou en école professionnelle du commerce des réseaux de l'automobile (EPCRA).
Ce BTS permet d'être dispensé des unités A et B du diplôme d'expert en automobile.

Après la formation

L'insertion professionnelle :
Réceptionnaire d'atelier, conseiller service dans un atelier
Chef d'équipe, responsable du service après-vente
Technicien diagnostic
Conseiller technique pour un constructeur.

Cette formation, par apprentissage, vous permettra de posséder un atout unique la double compétence commerciale et technique



Objectifs

- Proposer/Négocier une offre de biens ou de service : composants électriques, mécaniques, pneumatiques, hydrauliques, machines spéciales, service de maintenance...
- Gérer des portefeuilles clients : Fidélisation des clients, création durable de valeur dans la relation client...
- Participer à la mise en œuvre de la politique commerciale : élaboration/évaluation de plans d'actions commerciales...
- Prospecter de nouveaux marchés...

Durée

2 ans
Alternance :
28 semaines en entreprise par an
19 semaines en centre de formation par an

Lieu

Lycée Monteil

Organisation

Culture générale et expression :	3 h
Anglais :	4 h
Environnement économique et juridique :	3 h
Technologie industrielle :	5 h
Gestion de projet :	6 h
Développement de clientèles :	4 h
Communication et négociation :	6 h
Management commercial :	3 h
Accompagnement personnalisé :	1 h

Admission

Pré requis : avoir un baccalauréat industriel
Baccalauréats technologiques : STI2D
Baccalauréats professionnels industriels : MELEC, TRPM, MSPC, MV, ICCER

Poursuite d'études

Licences professionnelles : acheteur industriel, technico-commercial en produits et services industriels, technico-commercial (PME-PMI), commercialisation des biens et services industriels
Ecoles supérieures de commerce et de gestion.

Après la formation

L'insertion professionnelle :
Le titulaire du BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques travaille dans des entreprises de toutes tailles qui proposent des biens et/ou des services industriels.
Il débute par un emploi de négociateur-vendeur itinérant ou sédentaire. Après quelques années d'expérience il peut accéder à un poste de responsabilité : chargé(e) de clientèles, chargé(e) d'affaires, responsable commercial, responsable d'agence...

Le BTS Support à l'action managériale donne à l'office manager les compétences lui permettant d'être rattaché à un ou plusieurs cadres d'une organisation nationale ou internationale, ou à une équipe projet.

L'assistant apporte son appui en assurant des missions d'interface, de coordination et d'organisation dans le domaine administratif.

Il assure aussi la gestion de dossiers et contribue à améliorer les processus administratifs.

Par son action facilitatrice il contribue à la productivité et à l'image de l'entité ainsi qu'au développement du travail collaboratif.



Objectifs

- Bras droit d'un Directeur Général ou d'un responsable de service, il a pour objectif :
 - de l'appuyer dans la réalisation de sa mission en gérant son agenda et en le déchargeant des tâches administratives ;
 - d'être l'interface principale entre le manager et les principaux interlocuteurs de l'entreprise.

Qualités requises

- sens du service, discrétion, réactivité, dynamisme, curiosité professionnelle...
- aptitude au travail en équipe, faculté d'adaptation, maîtrise de soi, bienveillance, humour...
- maîtrise de l'expression écrite et orale en français et en langues étrangères.
- méthode et rigueur, autonomie, initiative, anticipation...

Descriptif de la formation

Une formation sur 2 années fortement créée en milieu professionnel

14 semaines de stages obligatoires :

En France et à l'étranger (ou dans un service à vocation internationale)
L'étudiant y réalise des activités professionnelles.