Lycée des métiers Santos Dumont

39, rue Pasteur, 92210 Saint-Cloud - Tel. : 01 41 12 02 50 - Courriel : 0922276z@ac-versailles.fr

☎: 01 41 12 02 50
🖷: 01 46 02 10 25
nrc.santosdumont@gmail.com

ANNEE SCOLAIRE 2016 – 2017

L'ACCUEIL ET L'INTEGRATION DES ETUDIANTS INSCRITS EN 1ère ANNEE DE BTS NRC

BILAN ET PERSPECTIVES

N. LAMRINI ET J. MOUSSOKI

SOMMAIRE

INTRODUCTION

I – RAPPEL DES OBJECTIFS DU DISPOSITIF D'ACCUEIL ET D'INTEGRATION

II – LE PROFIL DES ETUDIANTS INSCRITS

III – L'ACCUEIL DES ETUDIANTS LE 2 SEPTEMBRE 2016

IV – LA RECHERCHE D'UN NOM POUR LA PROMOTION

V - COMPTE RENDU DES ACTIVITES D'INTEGRATION

A – LES DEBATS DU LUNDI 5 SEPTEMBRE 2016

B – EQUIPES DE PROJETS ET DE CREATION D'ENTREPRISE DU JEUDI 8 SEPTEMBRE 2016

C – LA SORTIE DU 9 SEPTEMBRE A CERGY PONTOISE

1 .) – LA RECHERCHE D'INFORMATION ET LA PREPARATION DE LA SORTIE ET D'UN VOYAGE

2 .) – LA PARTICIPATION AU PARC

3 .) – DEJEUNER EN PLEIN AIR AU PARC DE CERGY ET JEUX DE PERSONNALITE ET DE STRATEGIE

V – CONFERENCES – SEMINAIRES ET SALONS

A – PARTICIPATION AU SALON DU 15 SEPTEMBRE 2016

1 .) – Préparation de la sortie lors de la séance du mardi 13 septembre 2016-

2 .) – La participation au salon

3 .) – Bilan de la participation

B – PARTICIPATION AU SALON DES 6 ET 7 OCTOBRE 2016 A PARIS PLACE DE LA CONCORDE

VII - LA RENCONTRE AVEC DES PROFESSIONNELS

VIII – LES ENSEIGNEMENTS A TIRER DU DISPOSITIF :

A - LE BILAN

B – LES AMELIORATIONS POSSIBLES

CONCLUSION

ANNEXES : QUELQUES PHOTOS DE LA PROMOTION 2016 - 2017

INTRODUCTION

Deux mois après la rentrée scolaire 2016-2017, il nous paraît important de faire un bilan d'étape avant le départ en vacances de la Toussaint afin d'examiner les ressources qui sont les clés de voûte de la réussite de cette intégration et de prendre en compte tous les éléments qui pourraient contribuer à l'amélioration des conditions d'intégration de travail des étudiants et de l'équipe pédagogique.

I – RAPPEL DES OBJECTIFS DU DISPOSITIF D'ACCUEIL ET D'INTEGRATION

Ce dispositif d'accueil qui rentre dans **le cadre du projet d'établissement** fait également référence au **BO du 31 mars 2016** concernant l'accueil et l'intégration des élèves et étudiants en lycée professionnel, afin de « les sensibiliser aux compétences et aux comportements attendus au lycée et en milieu professionnel »

En effet, en son point 2, le Bulletin officiel du 31 mars 2016 stipule que les élèves doivent découvrir « ... de nouveaux lieux, de nouveaux enseignant(e)s, de nouveaux camarades et s'approprier leur nouveau statut... Un temps est nécessaire pour créer un « esprit d'établissement», constituer un groupe de classe ».

Ainsi selon le B.O., « Pour y parvenir, dès le début de l'année scolaire, **une période spécifique d'accueil et d'intégration** sera organisée par l'équipe pédagogique et s'inscrira naturellement dans le projet d'établissement. »

Ce dispositif a donc été initié pour faciliter l'intégration des nouveaux étudiants inscrits en BTS NRC au Lycée Santos Dumont à Saint-Cloud(92).

Il fait partie intégrante du dispositif d'accompagnement des apprenants au sein de l'établissement afin de leur permettre de mieux s'adapter à leur nouvel environnement et aux futurs contextes de travail.

La semaine d'intégration dont l'objectif principal est de dynamiser la section BTS NRC du lycée Santos Dumont par des séminaires et des ateliers d'intégration, a donc été initiée pour :

- éviter l'érosion des effectifs au cours de l'année et tenter de mettre fin au manque de motivation de certains étudiants qui abandonnent dès les mois de septembre et octobre ou entre les deux années. (voir statistiques en 2015-2016)
- Permettre la création des challenges individuels et collectifs
- favoriser le lien entre la première année et la deuxième année de BTS NRC
- créer une identité BTS NRC au sein de l'établissement

- établir un contact équipe pédagogique/étudiants qui permet d'entreprendre l'avenir autrement.

- Profiter de la réactivité d'une équipe pédagogique et d'un groupe d'étudiants soudés pour mener à bien la formation et améliorer les résultats aux examens. Le travail en groupe permet de prendre confiance en soi, d'apprendre à travailler avec des personnes que l'on ne connaît pas encore, d'apprendre à écouter les autres

- rendre l'environnement du BTS NRC accessible et favorable aux étudiants en leur permettant de mieux s'intégrer dans le groupe ou la classe, de mieux s'adapter au nouvel environnement de travail et leur permettre d'avoir des repères avant le début des cours.

- rassurer les étudiants car faire le bon choix au moment où l'on entreprend des études supérieures est déterminant pour accroître les chances de réussite.

- Rencontrer les autres étudiants et engendrer une bonne ambiance. Offrir l'opportunité de créer une identité, un esprit d'équipe. Donner **un nom à la promotion**. La présence des anciens étudiants permet de compléter l'information des étudiants actuellement en formation sur les parcours éventuels et de les sensibiliser sur les débouchés et la réalité post-BTS, donc de susciter des motivations.

- Faire preuve d'initiatives et organiser des activités diverses afin d'éveiller la curiosité et l'intérêt pour leur formation ; car une méconnaissance du contenu de la formation choisie mais aussi des métiers auxquels elle destine, un manque de maturité et un découragement devant l'investissement attendu sont souvent des causes d'échec.

Quant à l'insertion du BTS NRC dans l'économie locale ou régionale par les visites d'entreprises et la rencontre avec des professionnels pourrait permettre de mieux appréhender la stratégie d'entreprise et les contours des métiers commerciaux.

C'est donc pour faciliter la transition et l'adaptation rapide à ce nouvel environnement que l'établissement et l'équipe pédagogique mettent à disposition des nouveaux étudiants des informations, des outils et des appuis dont le but est de leur permettre de s'intégrer rapidement dans l'établissement et de mieux savoir ce qui les attend pendant et après la formation.

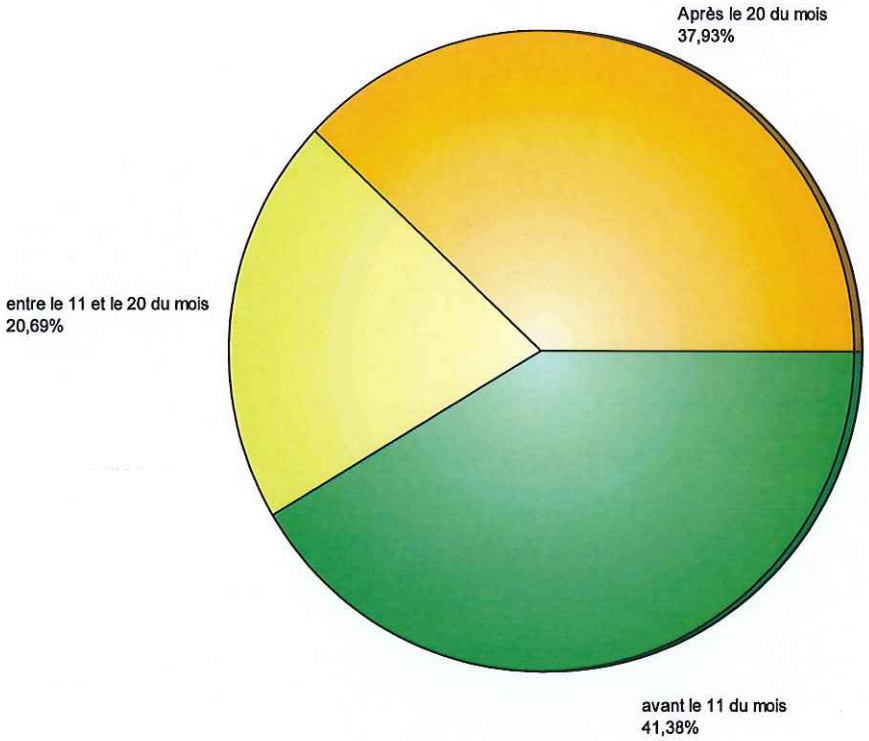
II – LE PROFIL DES ETUDIANTS INSCRITS EN PREMIERE ANNEE BTS NRC

A l'image du lycée polyvalent Santos Dumont, lycée des métiers de l'hôtellerie et du commerce, dans son ensemble, qui « **est un établissement riche de sa diversité. Il accueille un ensemble de 900 apprenants de statuts divers** », les étudiants inscrits en première année pour préparer le BTS NRC (Négociation et Relation Clients) en 2016-2018 présentent des profils différents, quant à leurs formations d'origine mais aussi au niveau de leurs projets professionnels.

A – COMPOSITION DE LA CLASSE

La classe de première année BTS NRC (Négociation et Relation Clients) au Lycée des métiers Santos Dumont, est constituée de 17 garçons et de 13 filles ; soit un effectif de 30 étudiants.

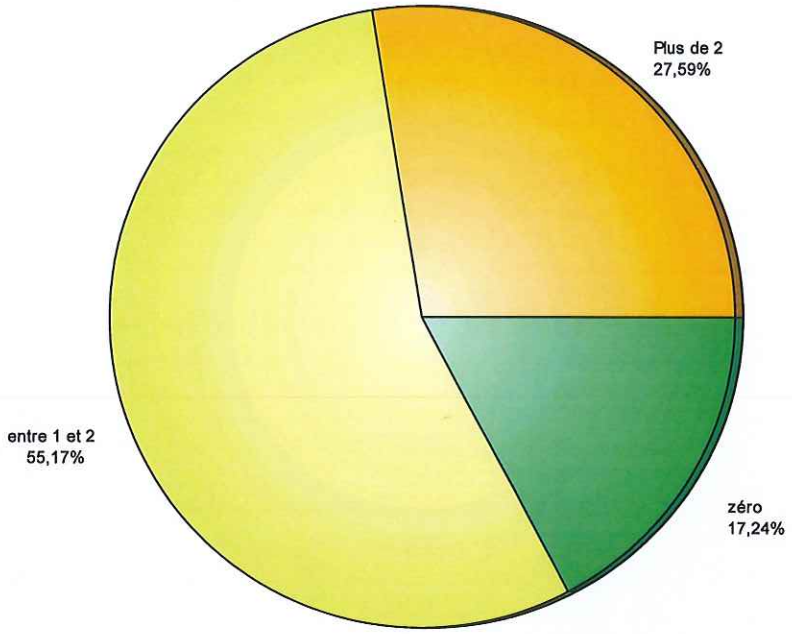
Si 75,88 % des étudiants ont moins de 20 ans, on remarque par ailleurs que 41,38 % sont nés avant le 11 du mois et 37,93 % après le 20 du mois. C'est ce critère qui a été utilisé pour constituer les groupes à effectif réduit des travaux dirigés aux dépens de celui de l'ordre alphabétique.



B – RESIDENCE, DUREE DU TRAJET ET MOYENS DE TRANSPORT

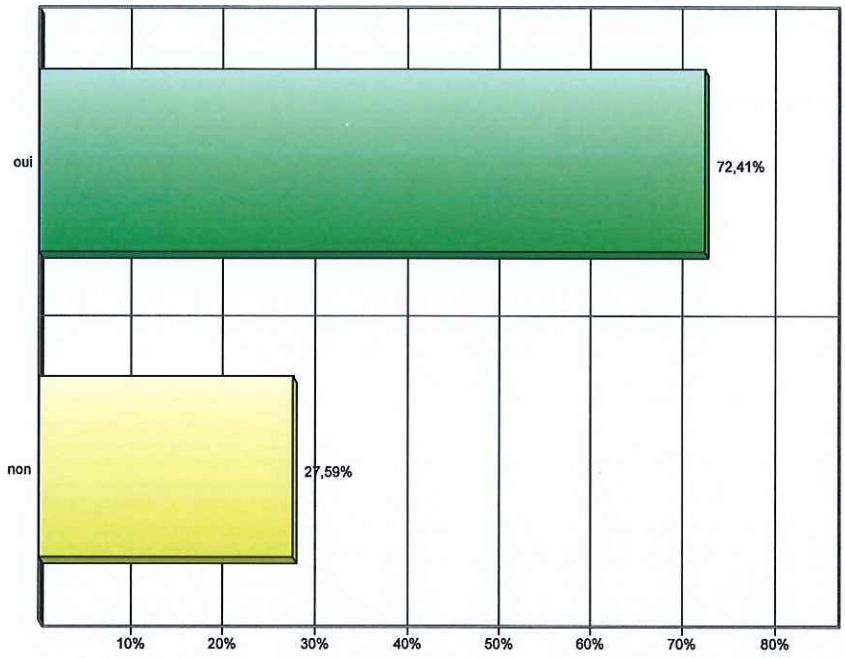
A la question « **Habitez-vous chez vos parents** ? », 25 étudiants sur les 29 interrogés, soit 86,21 % ont répondu par l'affirmative. Cet attachement est souvent justifié par l'esprit de famille car plus de 55,17 % d'étudiants inscrits en première année BTS NRC ont au moins 2

frères et sœurs.

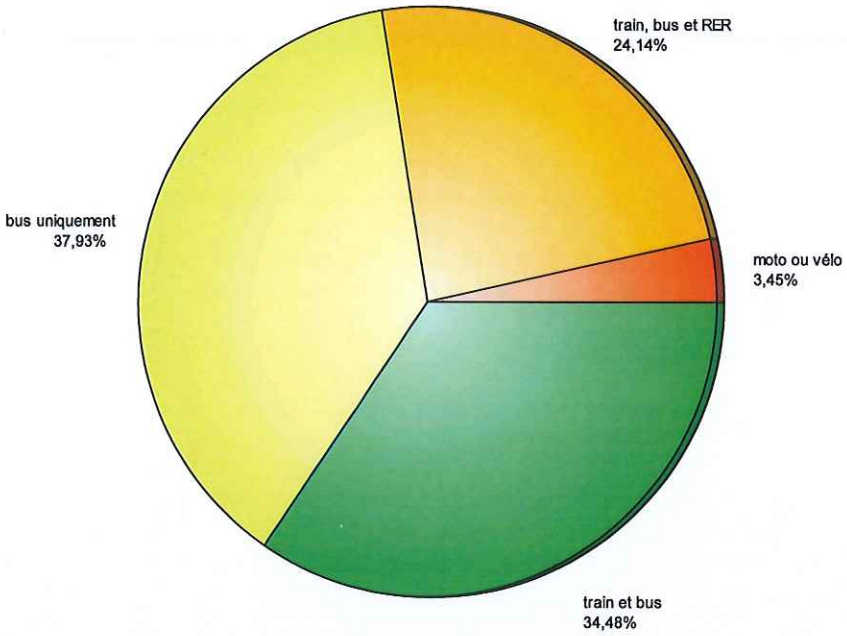


Un rapprochement entre le lieu de résidence et les moyens de transport utilisés permet de constater que 72,41 % d'étudiants habitent dans le département 92. Les moyens de transport utilisés pour effectuer le trajet du domicile au lycée sont très diversifiés et % d'étudiants mettent entre 30mn et 1h30mn pour effectuer cette distance.

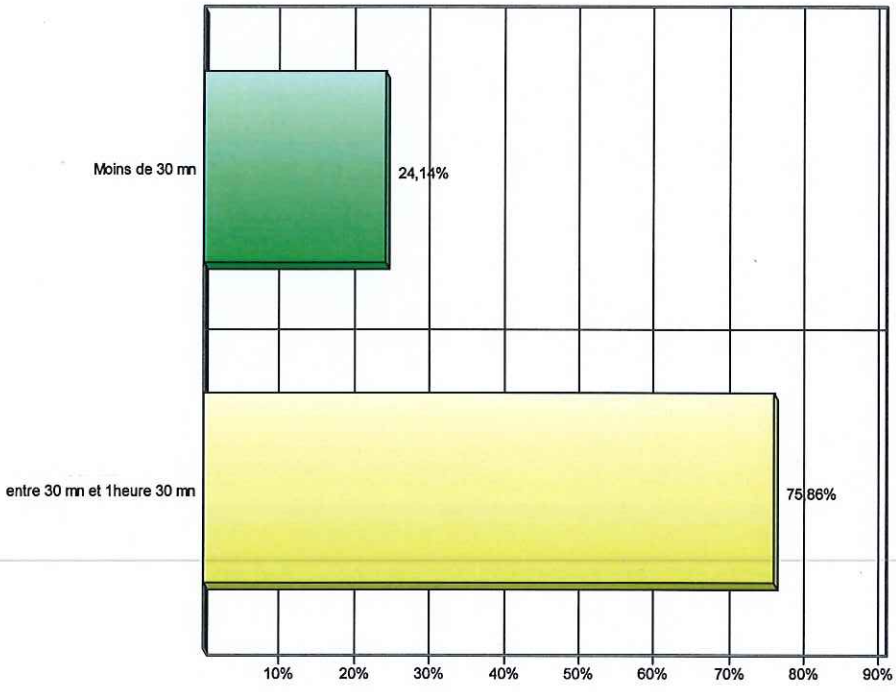
Vivez-vous dans le département 92



Moyens de transport utilisés pour venir au lycée



Durée du trajet

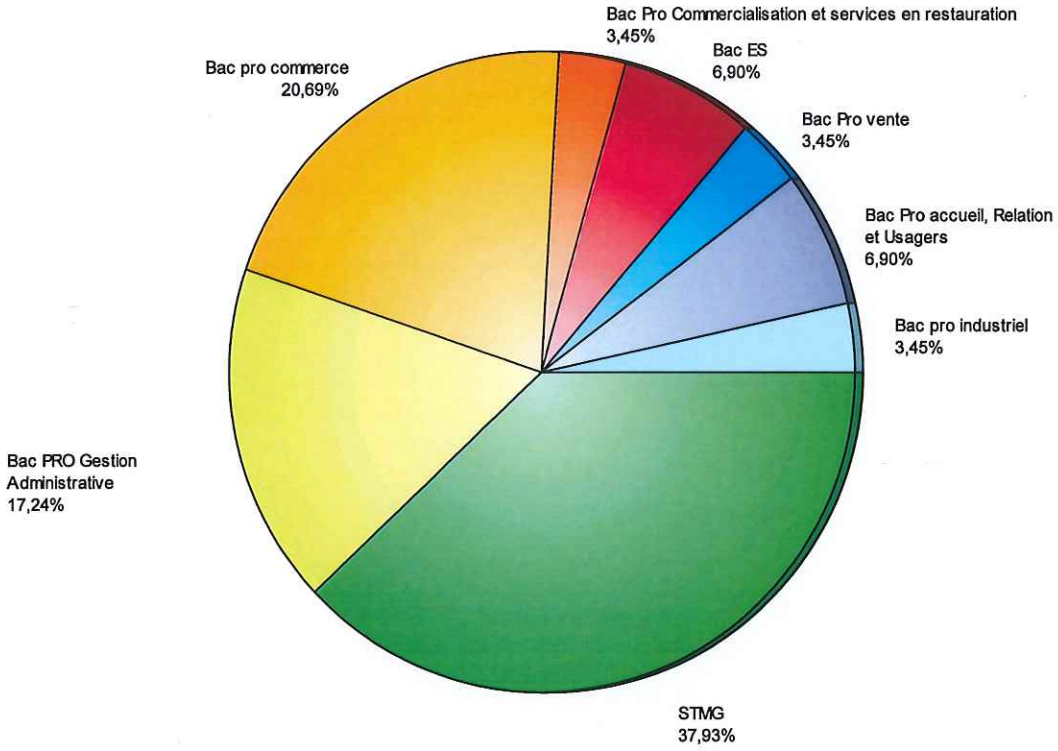


C – CURSUS ET ORIENTATION

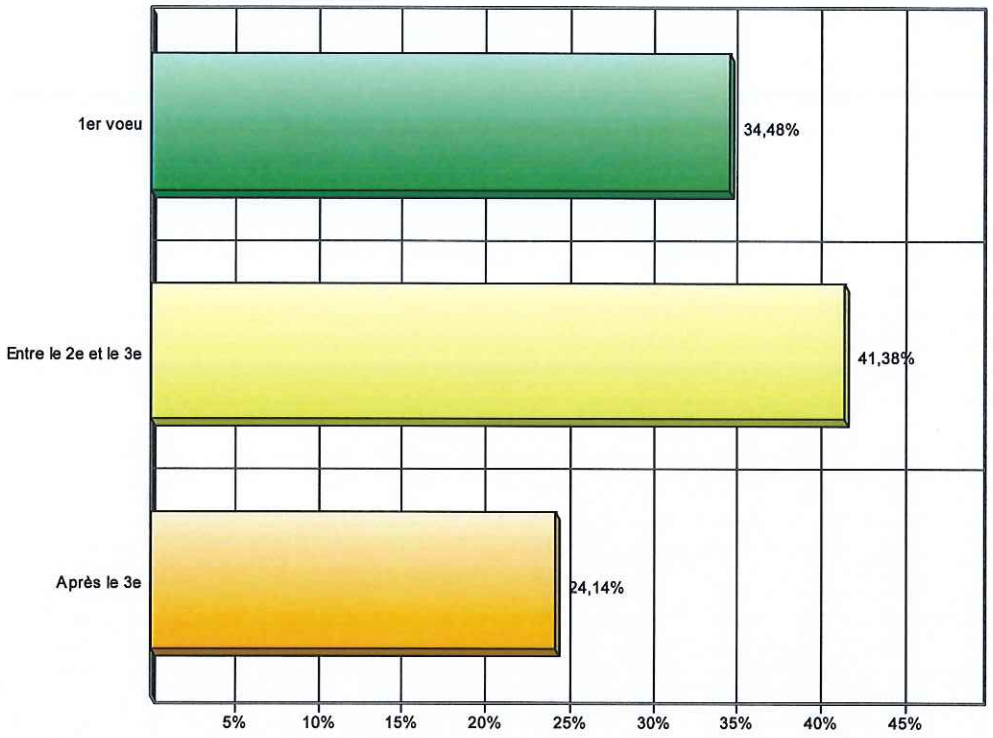
Bac obtenu

La filière du baccalauréat obtenu témoigne de la diversité des cursus et des origines de nos étudiants car sur les 30 étudiants actuellement inscrits en première année BTS NRC, seulement **20,89 %** sont des anciens élèves du Lycée Santos Dumont.

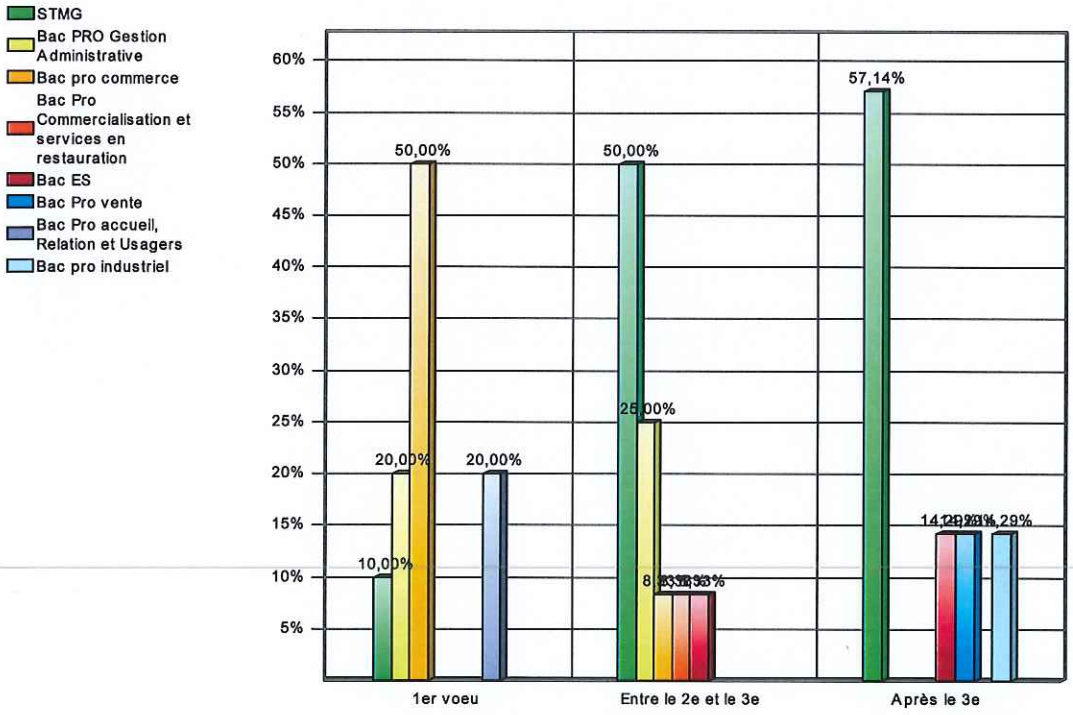
Nos étudiants sont majoritairement titulaires d'un baccalauréat professionnel



Si 82,78 % des étudiants souhaitent poursuivre des études après le BTS, on remarque également que 79,31 % ont obtenus l'orientation souhaitée. Il faut aussi noter que **34,43 %** des étudiants déclarent avoir obtenu une orientation conforme à leur premier vœu.

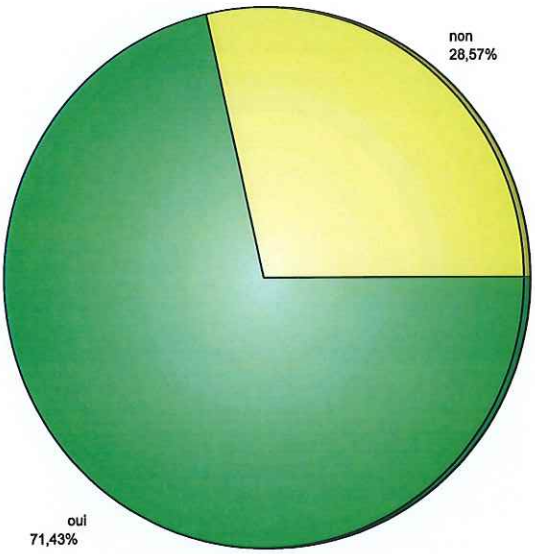


Type de Baccalauréat et rang du vœu



D - DEMI-PENSION

Plus de **71 %** des étudiants sont en **demi-pension** contre **27, 57 %.** On espère que cet engouement témoigne également une volonté de déjeuner ensemble et un attachement à leur environnement de travail.

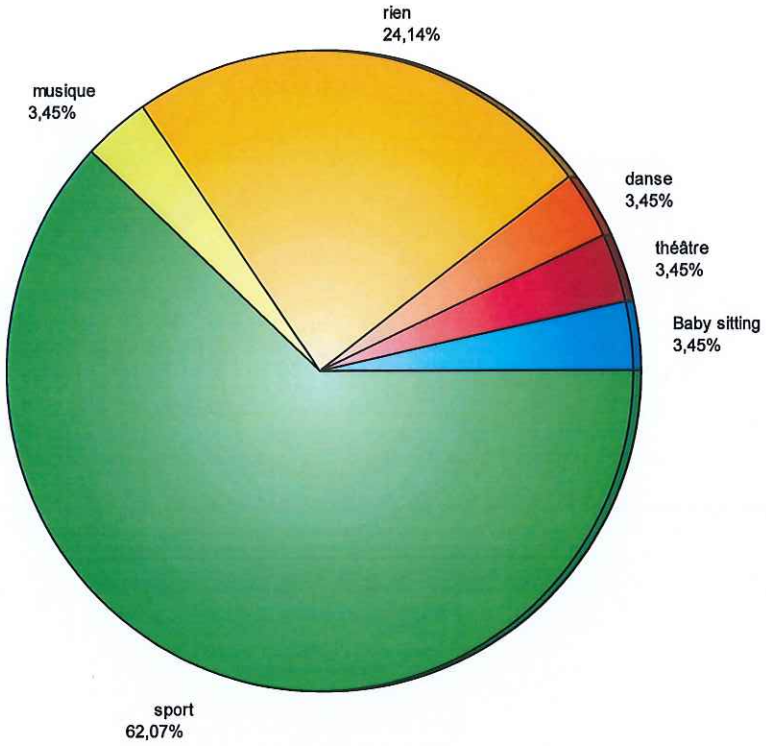


E– CHOIX DE LA LANGUE AU BTS

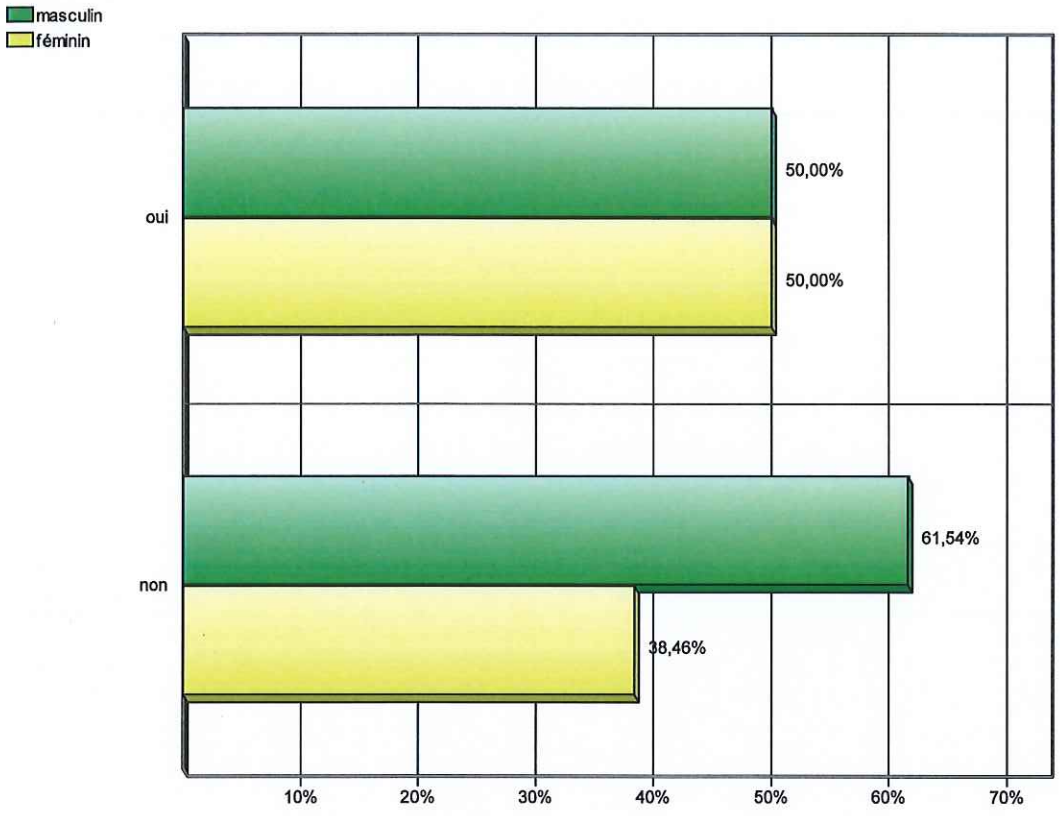
On constate que **72, 41 %** ont choisi l'anglais comme langue étrangère pour l'examen tandis que **27,57 %** envisagent de présenter l'espagnol

F – ACTIVITES EXTRA-SCOLAIRES

Plus de 62 % des étudiants ont une activité extra-scolaire.



Si environ **55, 17 %** des étudiants exercent un **emploi ou un petit boulot** en plus des études, on peut souligner que 37, 93 % parmi eux sont boursiers. Des tris croisés montrent aussi une parfaite égalité entre les garçons et les filles.



III – L'ACCUEIL DES ETUDIANTS LE 2 SEPTEMBRE 2016

L'accueil des étudiants le 2 septembre 2016 s'est d'abord fait par le chef d'établissement, Monsieur BAQUIAST, proviseur du lycée, et par l'équipe de direction élargie.

Ensuite, l'intervention de chaque Professeur, membre de l'équipe pédagogique a permis de préciser les grandes lignes du fonctionnement de la classe et du déroulement des enseignements.

Ainsi, la présentation du BTS NRC et de ses débouchés, ainsi que celle des épreuves du BTS, ont été réalisées grâce aux supports numériques et documentaires suivants :

- Un diaporama sur la « PRESENTATION DU BTS NRC »
- Un diaporama sur « EPREUVES AU BTS NRC »
- Un LIVRET D'ACCUEIL distribué aux étudiants et à l'ensemble de l'équipe pédagogique, et contenant notamment :
    - Les principaux interlocuteurs dans l'établissement

- Les grandes dates à retenir
- L'organisation des activités de la semaine d'intégration
- Les épreuves au BTS NRC
- Des précisions sur la journée professionnelle et les périodes de formation en milieu professionnel (stages en entreprises)

IV – LA RECHERCHE D'UN NOM POUR LA PROMOTION

Un brainstorming a été organisé pour trouver un nom pour la promotion.

L'objectif est de renforcer l'appartenance à un groupe et de transformer l'identité de la classe en celle de toute une promotion.

Ainsi, après de nombreux échanges, deux noms ont recueillis le suffrage des étudiants. « Promotion PRESTIGE » et « Promotion EMERGENCE »

Après de nombreuses hésitations, le choix s'est finalement porté sur « **PROMOTION EMERGENCE** »

Brainstorming sur le choix du nom de la promotion

V - COMPTE RENDU DES ACTIVITES D'INTEGRATION

Plusieurs activités ont été organisées :

- Des débats collectifs sur des thèmes liés à la formation, aux métiers commerciaux et à l'organisation d'un groupe
- La recherche d'information en vue de la préparation d'un voyage
- Des projets de création d'entreprises en équipes
- Des sorties collectives et pédagogiques
- Des participations à des salons et des conférences pour l'emploi
- Etc...

Ces activités ont été organisées de la façon suivante :

JOURNEES	ACTIVITES PREVUES
VENDREDI 02 / 09 / 2016	- Accueil des étudiants - Présentation de l'établissement et de l'équipe de direction - Présentation des équipes de formation et des enseignements dispensés - Présentation des règles de fonctionnement propres au BTS NRC, en plus du RI - Trouver et donner un nom à la promotion. - Visite guidée de l'établissement, etc...
LUNDI 05 / 09 / 2016 (après-midi)	- Présentation des enseignants - **présentation de chaque étudiant** : * temps : 1 mn par étudiant * une qualité et un défaut * activités extra-scolaires * motivations pour la formation * Organisation : deux observateurs, un animateur, un compte rendu à faire - Formation des groupes - Participation à des ateliers **Atelier 1 : Le métier de commercial : jeu et débat contradictoire** * échanges et organisation d'un débat : **Thème : « Nait-on vendeur ? »** **Atelier 2 : Jeu de Rôle : jeu de l'Île** * Avion en Australie
	* Moteurs défectueux * Personnages * Dégagement des personnalités * émergence des leaders

	Analyse et bilan de la séance de la séance
MARDI **06 / 09 / 2016**	- Recherche de stages - Recherche d'information sur les métiers commerciaux **au CIDJ** à Paris * connaître les contours des différents métiers et des fonctions s'y rapportant * les particularités de chaque secteur ou domaine (Banque, Sport, restauration,) * mieux comprendre comment s'exerce le métier de commercial et donner envie d'en savoir plus - Préparation de la sortie du vendredi 9 septembre au parc de Cergy Pontoise - Recherche documentaire sur une possibilité de voyage collectif des étudiants **Atelier collectif du CIDJ : le marché de l'emploi et les secteurs qui recrutent en Ile-de-France** **Date :** 06 septembre 2016, **Adresse** CIDJ 91, quai Branly 75015 Paris
MERCREDI **07 / 09 / 2016**	- Recherche de stages - Recherche d'information sur les métiers commerciaux au CIDJ à Paris * connaître les contours des différents métiers et des fonctions s'y rapportant * les particularités de chaque secteur ou domaine (Banque, Sport, restauration,) * mieux comprendre comment s'exerce le métier de commercial et donner envie d'en savoir plus - Préparation de la sortie du vendredi 9 septembre au parc de Cergy Pontoise - Recherche documentaire sur une possibilité de voyage collectif des étudiants
JEUDI **08 / 09 / 2016**	**Première partie :** **1 - contrôle des présences** **2 – Supports de cours (matériel)** **3 – Adresses des étudiants** **4 – Constitution des équipes des ateliers :** Equipe 1 : Tous les étudiants nés entre le 1er et le 10 de chaque mois Equipe 2 : Tous les étudiants nés entre le 11 et le 20 de chaque mois Equipe 3 : Tous les étudiants nés entre le 21 et le 31 de chaque mois Equipes 4 et 5 : constituées des étudiants tirés au sort dans les trois premières équipes **5 – Projection d'une vidéo sur le recrutement d'un commercial** **6 - Ateliers de création d'entreprise et de structuration du service clientèle** - Choix de la forme juridique de la structure à créer - Choix du domaine d'activité et du produit (bien ou service) - Nom et logo - Combien de personnes ou de salariés ? - Quelle structure ? quel organigramme ? - Quelles sont les qualités du ou des commerciaux à recruter ? **7 – Plénière : présentation des travaux de chaque équipe** **8 – Nom de la promotion** **Deuxième partie :**

	- Intervention des étudiants de 2NRC * Exposé de leurs lieux de stage * Exposé des grandes lignes de leurs « projets commerciaux » développés au cours de leurs stages - opération parrainage : un étudiant de 1NRC = 1 parrain étudiant de 2NRC * Tirage au sort pour l'attribution du parrain (dans une bassine de farine) * Chaque étudiant déjeune avec son parrain * déjeuner collectif des 2NRC et 1NRC + les enseignants pour mieux se connaître - Intervention des étudiants de 2NRC * Exposé de leurs lieux de stage * Exposé des grandes lignes de leurs « projets commerciaux » développés au cours de leurs stages - opération parrainage : un étudiant de 1NRC = 1 parrain étudiant de 2NRC * Tirage au sort pour l'attribution du parrain (dans une bassine de farine) * Chaque étudiant déjeune avec son parrain * déjeuner collectif des 2NRC et 1NRC + les enseignants pour mieux se connaître
VENDREDI 09 / 09 / 2016	- **Sortie au parc d'attraction** : Parc « accro branches » de Cergy Pontoise ou - Visite d'entreprise * insertion de notre formation BTS NRC dans l'économie locale ou régionale avec des visites programmées tout au long de l'année (2 à 3) - Bilan de la semaine * Quelles sont les réactions au terme de cette semaine ? * Rédaction d'un rapport ou d'un compte rendu * Rédaction d'un article à publier sur le site de l'établissement - Questionnaire sur le vécu, les améliorations possibles et des propositions pour les promotions à venir
MARDI 13 /09 /2016	- Participation à des ateliers **Atelier 1 : Le métier de commercial** * échange sur ce qu'est le métier de commercial * les missions d'un commercial dans une entreprise **Atelier 2 : Le projet commercial** * échange sur ce que peut être un projet commercial **Atelier 3 : La négociation** • Négocier : quoi ? avec qui ? comment ? Pourquoi ? où ? • Les formes de négociation • Les finalités de la négociation **Atelier 4 : La relation client** • Les différents types de relations • Adéquation entre le type de relation et la nature ou le type de client

	• Les conditions de réussite et la finalité d'une relation commerciale - Intervention de quelques anciens étudiants de BTS NRC • Parcours scolaires • Parcours professionnels et difficultés rencontrées • Leurs missions et fonctions actuelles • Leurs secteurs d'activités - Les étudiants doivent se livrer à une compétition par équipes. - Chacune des équipes doit plancher sur la vente d'un produit (choix différent des autres groupes) en précisant le marché, la clientèle ciblée, le secteur géographique, les méthodes de vente, avec qui négocier, les axes de communication, le financement du projet, la prospection ... Les choix doivent être justifiés. Plénière
JEUDI **15 / 09 / 2016**	**Participation au salon du 15 / 09 / 2016** **Salons Emploi et de Recrutement** *www.jobrencontres.fr/* Carrefour des Carrières Commerciales et Job *Salon Relation Client*. Jeudi 15 septembre 2016. *Porte de Champerret* Paris. ***Le salon de recrutement des commerciaux et de la relation client*** **Jeudi 15 septembre 2016** de 10h à 18h Espace Champerret - Hall A Porte de Champerret 75017 Paris • Ligne 3 - Direction de Pont de Levallois Station : Porte de Champerret • lignes 83, 84, 92 ou PC Arrêt : Porte de Champerret • Par le Périphérique Sortie Porte de Champerret Parking Porte de Champerret -

A – LES DEBATS DU LUNDI 5 SEPTEMBRE 2016

Les débats du lundi 5 septembre 2016 se sont déroulés en deux phases :
La première a été consacrée à la présentation individuelle de chaque étudiant devant la classe et la seconde a vu émerger le leadership et les différentes personnalités des étudiants.

1 .) – Présentation individuelle de chaque étudiant :

- Chaque étudiant disposait **d'une minute** pour se présenter, en précisant notamment :
* une qualité et un défaut
* ses activités extra-scolaires
* ses motivations pour la formation et le choix du BTS NRC
- Organisation : deux observateurs, un animateur, un compte rendu à faire

2 .) – Jeu de rôle et organisation des débats :

Pour organiser les débats, une partition de la classe en deux groupes s'est avérée nécessaire, notamment pour le débats où un groupe devrait être pour et argumenter, tandis que le second devrait s'y opposer et avancer des arguments contradictoires.

Les débats ont été organisés autour de deux ateliers :

- Un premier atelier concernant le métier du commercial a été organisé autour d'un débat portant le thème : **« Nait-on vendeur ? »**

- Le second atelier concernait le **Jeu de Rôle : « jeu de l'Île »**

Atelier 2 :
* Avion en Australie
* Moteurs défectueux
* Personnages
* Dégagement des personnalités
* émergence des leaders

3 .) - Analyse et bilan de la séance de la séance

L'analyse et le bilan de la séance a permis de dégager des personnalités qui ont conduit à la désignation de deux délégués provisoires.

Une synthèse a été rédigée par trois étudiants.

Synthèse Débat

Problématique : naît-on vendeur ?

Le débat s'est déroulé en deux temps. Les protagonistes divisés en deux groupes se sont concertés afin d'élaborer des stratégies dans le but d'argumenter sur la problématique suivante : **Naît-on vendeur ?** Le premier groupe était en charge d'argumenter en faveur de la problématique, le second de réfuter les arguments du premier groupe. Nous établissons la synthèse du débat en deux temps.

Observation des comportements des deux groupes :

Pour	Contre
- Plus de participation des garçons - Le groupe est en supériorité numérique mais il y a un réel manque de travail en équipe. On laisse des idées sur le côté qui pourraient être bénéfiques pour répondre à la problématique - On constate également des leaders qui commencent à se démarquer du reste du groupe. En effet, plus de participation, plus d'interaction. (seulement 6 personnes dans le groupe ont réellement participé aux débats) - Plus d'idées <u>Quelques arguments des membres du groupe</u> : Selon ce groupe, on naît vendeur car on se vend déjà nous-mêmes sans même avoir besoin qu'il y ait un échange entre deux parties exemple: Lors d'un rendez-vous galant on se vend.	- Plus de participation des filles - Le groupe se concerte beaucoup plus malgré qu'il soit en infériorité numérique - On constate également des leaders qui commencent à se démarquer du reste du groupe. En effet, plus de participation, plus d'interactions (plus de personnes ont réellement participé aux débats) <u>Contre argument</u> - On ne naît pas négociateur on le devient, c'était le premier argument de ce groupe. En effet, ce groupe pense que nous devenons « vendeur » car cela s'apprend. Le groupe « Pour» s'oppose à cet argument car pour eux, c'est un instinct d'être vendeur
Le groupe « Pour » pense que nous sommes tous négociateurs, et la négociation fait partie du système de vente. Cela veut donc dire que nous sommes tous vendeurs depuis toujours	

Conclusion :

Lors de la séance du 05 septembre 2016, sur un débat qui portait sur «naît- on vendeur?», la classe a été scindée en deux groupes : le groupe 1 donc les «pour» et le groupe 2 les «contre».

Lors de ce débat l'idée principale qui est ressortie est le fait que chacun des deux groupes s'est focalisé sur un seul mot. Le groupe 1 est resté centré sur le mot «**naître**». Il est resté basé sur l'enfance. Le groupe 2, quant à lui, a centré son analyse sur le mot «**vendeur**». Tous les arguments de ce groupe ont donc porté sur l'expérience professionnelle, l'apprentissage et l'école.

Pour conclure, chacun des deux groupes a bien défendu son point de vue.

B – EQUIPES DE PROJETS ET DE CREATION D'ENTREPRISE DU JEUDI 8 SEPTEMBRE 2016

Les activités du jeudi 8 septembre 2016 se sont déroulées en quatre étapes :

- La constitution des équipes des ateliers pour les projets de création d'entreprise
- La projection d'une vidéo sur l'entrepreneuriat
- La mise en œuvre des ateliers de création d'entreprise
- La présentation des travaux de chaque équipe

1 .) – Constitution des équipes des ateliers :

Pour permettre la mise en œuvre des idées et susciter l'esprit d'émulation au sein de la classe, cinq équipes de projets ont été constituées.

Equipe 1 : Tous les étudiants nés entre le 1er et le 10 de chaque mois
Equipe 2 : Tous les étudiants nés entre le 11 et le 20 de chaque mois
Equipe 3 : Tous les étudiants nés entre le 21 et le 31 de chaque mois
Equipes 4 et 5 : constituées des étudiants tirés au sort dans les trois premières équipes

2 .) – Projection d'une vidéo sur l'entrepreneuriat

Une vidéo retraçant le parcours d'un chef d'entreprise et mettant en relief les qualités d'un bon entrepreneur et les erreurs à ne pas commettre a permis aux étudiants d'envisager plusieurs pistes de réflexion.
Titre de la vidéo : « **Les caractéristiques de l'entrepreneur qui réussit** »

3 .) - Ateliers de création d'entreprise et de structuration du service clientèle

- Choix de la forme juridique de la structure à créer
- Choix du domaine d'activité et du produit (bien ou service)
- Nom et logo
- Combien de personnes ou de salariés ?
- Quelle structure ? quel organigramme ?
- Quelles sont les qualités du ou des commerciaux à recruter ?
- Quelle cible ?
- Quel secteur géographique à prospecter ? Comment le faire ?
- Quels canaux de communication ?
- Quelles méthodes de vente ?
- Etc ...

4 .) – Plénière : présentation des travaux de chaque équipe

Chaque équipe ayant préparé un diaporama, la présentation de chaque projet a permis de souligner le sérieux et la volonté des étudiants de présenter le meilleur projet possible.

Les débats et les questions soulevées par chaque projet sont très enrichissants.

C – LA SORTIE DU 9 SEPTEMBRE A CERGY PONTOISE

1 .) – LA RECHERCHE D'INFORMATION ET LA PREPARATION DE LA SORTIE ET D'UN VOYAGE

La recherche d'informations et la préparation d'une sortie et d'un voyage ont mis en relief les difficultés de financement (**financement de la sortie par les étudiants eux-mêmes**).

Compte tenu du coût engendré par la sortie, les étudiants ont donc préféré :

- la participation au **GOPARK de Pontoise** pour faire du **Paintball** plutôt qu'une sortie au parc d'attraction : **Parc « accro branches »** de Cergy Pontoise
- le déjeuner en plein air au parc de Cergy Pontoise
- La participation à des jeux de personnalité et de stratégie au parc après le déjeuner

2 .) – LA PARTICIPATION AU GOPARK de Pontoise (95)

Le **Paintball** au **GOPARK** de Pontoise est l'activité qui a eu l'adhésion de la quasi-totalité des étudiants.

Cette activité sportive très stratège et émouvante a presque permis d'oublier son coût de participation de 19 € par étudiant.

Voici quelques photos de la sortie au GOPARK de Pontoise :

3 .) – DEJEUNER EN PLEIN AIR AU PARC DE CERGY ET JEUX DE PERSONNALITE ET DE STRATEGIE

Après le Paintball au GOPARK, un déjeuner en plein air et des jeux de personnalité et de stratégie ont été organisé au parc de Cergy-Pontoise (95)

Ces activités ont permis :

- De constituer de groupes ou équipes très compétitives
- De dégager des personnalités et le leadership et certains étudiants
- De souder la promotion
- et de mieux se découvrir et se connaître.

La sortie au parc de Cergy-Pontoise en photos :

VI – CONFERENCES – SEMINAIRES ET SALONS

A – PARTICIPATION AU SALON DU 15 SEPTEMBRE 2016

Participation au salon du 15 / 09 / 2016 **Salons Emploi et de Recrutement** *www.jobrencontres.fr/* Carrefour des Carrières Commerciales et Job *Salon Relation Client*. Jeudi 15 septembre 2016. *Porte de Champerret* Paris. ***Le salon de recrutement des commerciaux et de la relation client*** •	**Jeudi 15 septembre 2016** de 10h à 18h Espace Champerret - Hall A Porte de Champerret 75017 Paris • Ligne 3 - Direction de Pont de Levallois Station : Porte de Champerret • lignes 83, 84, 92 ou PC Arrêt : Porte de Champerret • Par le Périphérique Sortie Porte de Champerret Parking Porte de Champerret

1 .) – Préparation de la sortie lors de la séance du mardi 13 septembre 2016

La préparation de la participation au salon du 15 septembre 2016 s'est faite en plusieurs étapes :

- **Etape 1** : Inscription des étudiants et recherche d'informations sur les entreprises participant au salon.
- **Etape 2** : Projection des vidéos sur les métiers commerciaux et élaboration de quelques fiches métiers
- **Etape 3** : Préparation des lettres de motivation et des CV par les étudiants
- **Etape 4** : De préparer des conventions de stage et un argumentaire de négociation lors d'éventuels entretiens de recrutement.

2 .) – La participation au salon en photos :

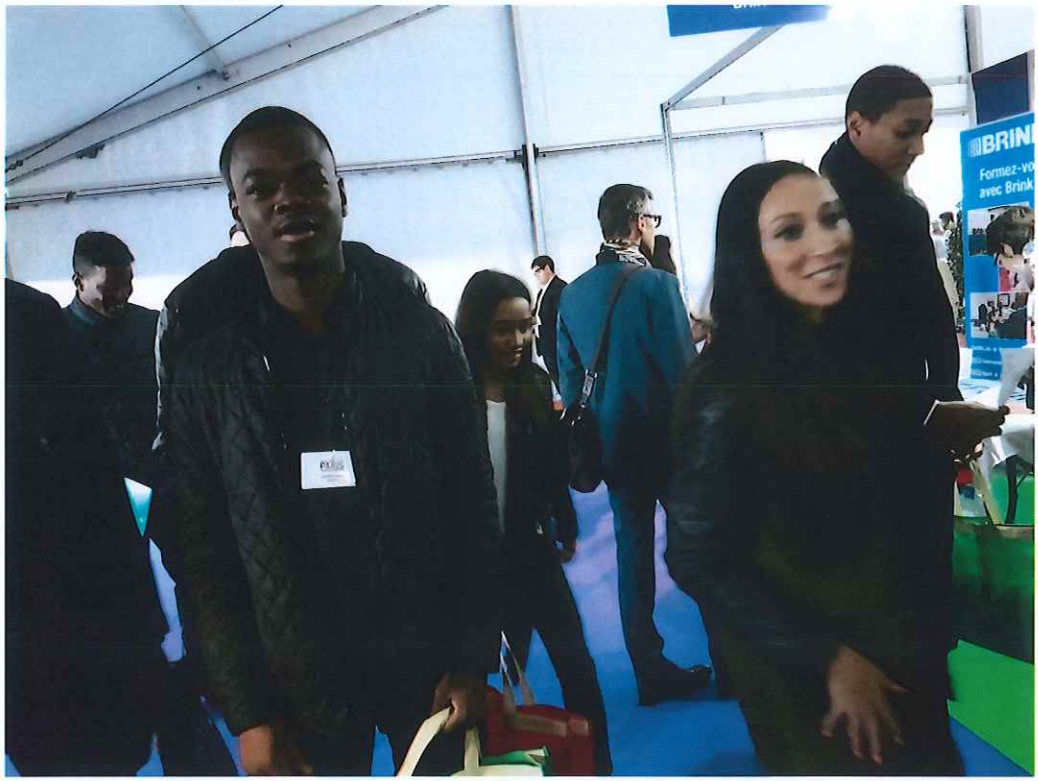
B – PARTICIPATION AU SALON DES 6 ET 7 OCTOBRE 2016 A PARIS PLACE DE LA CONCORDE

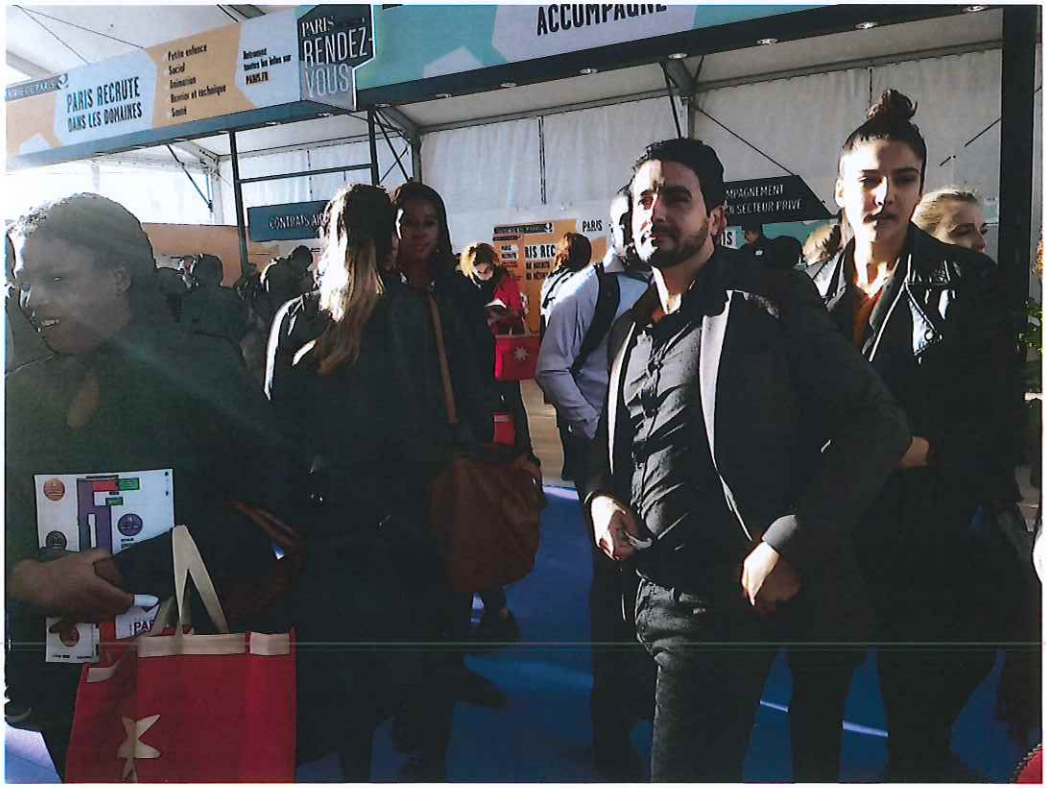
Jeudi 6 octobre 2016, les étudiants de 1ère année NRC ont participé au salon de l'emploi de Paris, à la Place de la Concorde.

Ce salon, très médiatisé (reportage sur plusieurs chaines de télévision) et qui a connu la participation de plus de 2500 entreprises, a permis aux étudiants :

- De passer des entretiens fructueux,
- D'approfondir la connaissance du milieu économique et professionnel de la région
- De poursuivre la recherche de stage

Voici quelques photos des étudiants au salons du 7 octobre 2016.




PARIS RECRUTE
DANS LES DOMAINES
PARIS RENDEZ VOUS

VII – LA RENCONTRE AVEC DES PROFESSIONNELS

A - Echanges avec des professionnels

Dans le cadre des échanges avec des professionnel, un professionnel de l'immobilier était au lycée lundi 3 octobre 2016 de 14h 30 à 16h 30.

Après la présentation de sa structure, des entretiens d'embauche ont eu lieu avec quelques étudiants qui ont remis leurs CV et lettres de motivation.

B - Journée professionnelle

Dans le cadre des échanges avec le milieu professionnel, la Directrice des ressources humaines de la Banque Société Générale, ainsi que la directrice de l'agence Société Générale de Garches ont rencontré les étudiants de 1ère année BTS NRC mardi 4 octobre 2016.

Après la présentation de la Banque et des perspectives de recrutement des jeunes diplômés, des entretiens de recrutement pour des stages ont été organisés à l'occasion.

Ainsi, à l'issu de ces entretiens :

- **Quatre étudiants** ont été retenus et affectés ans différentes agences du 92
- **Deux étudiants** sont sur liste d'attente.

VIII – LES ENSEIGNEMENTS A TIRER DU DISPOSITIF :

A - LE BILAN

1 .) – L'intégration des étudiants :

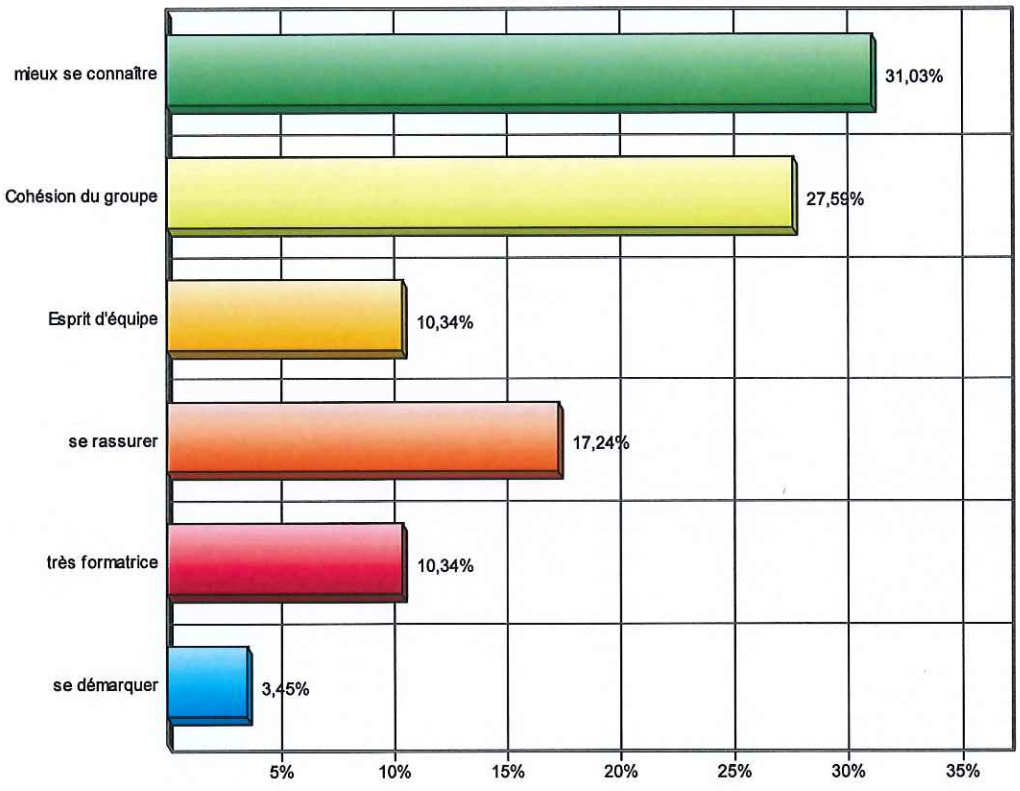
Le dispositif d'intégration a permis une meilleure connaissance des étudiants et de leurs motivations.

Il a aussi permis de souder les liens entre les étudiants et de favoriser le travail en équipe.

La constitution des groupe de travaux dirigés a par exemple été faite, non pas sur la base de l'ordre alphabétique, mais en utilisant le critère de date de naissance comme pour les équipes de projets de création d'entreprise.

Ainsi, tous les étudiants jugent le dispositif d'accueil et d'intégration très satisfaisant , Comme le témoignent les réponses données à la question :

« Quel est pour vous le principal apport de la période d'intégration ? »



2 .) – Bilan des participations aux salons et des rencontres avec des professionnels

Conformément à la **Circulaire n°2000-095 du 26 juin 2000** relative à **l'encadrement des périodes en entreprise**, qui stipule que « **L'encadrement des élèves lié à la période en entreprise doit être entendu au sens large d'accompagnement pédagogique de l'élève dans les différentes étapes de préparation, de déroulement et d'exploitation de cette période** », nous avons organisé ces participations pour permettre aux étudiants :

- de prendre contact avec le milieu professionnel
- De connaître la diversité du tissu économique de la région et des métiers proposés

- De préparer la recherche de stage.

Ces rencontres avec des professionnels ont donc permis à quelques étudiants de trouver un stage.

Ainsi, à ce jour, on peut dresser le bilan suivant :

- 1 /3 d'étudiants ont trouvé des stages avec conventions signées,
- 1/3 pour qui les conventions sont en cours de signature
- et 1/3 est encore à la recherche

Il faut noter qu'une recherche collective et par équipe a également été organisée pour permettre à tous les étudiants de trouver un stage le plus rapidement possible.

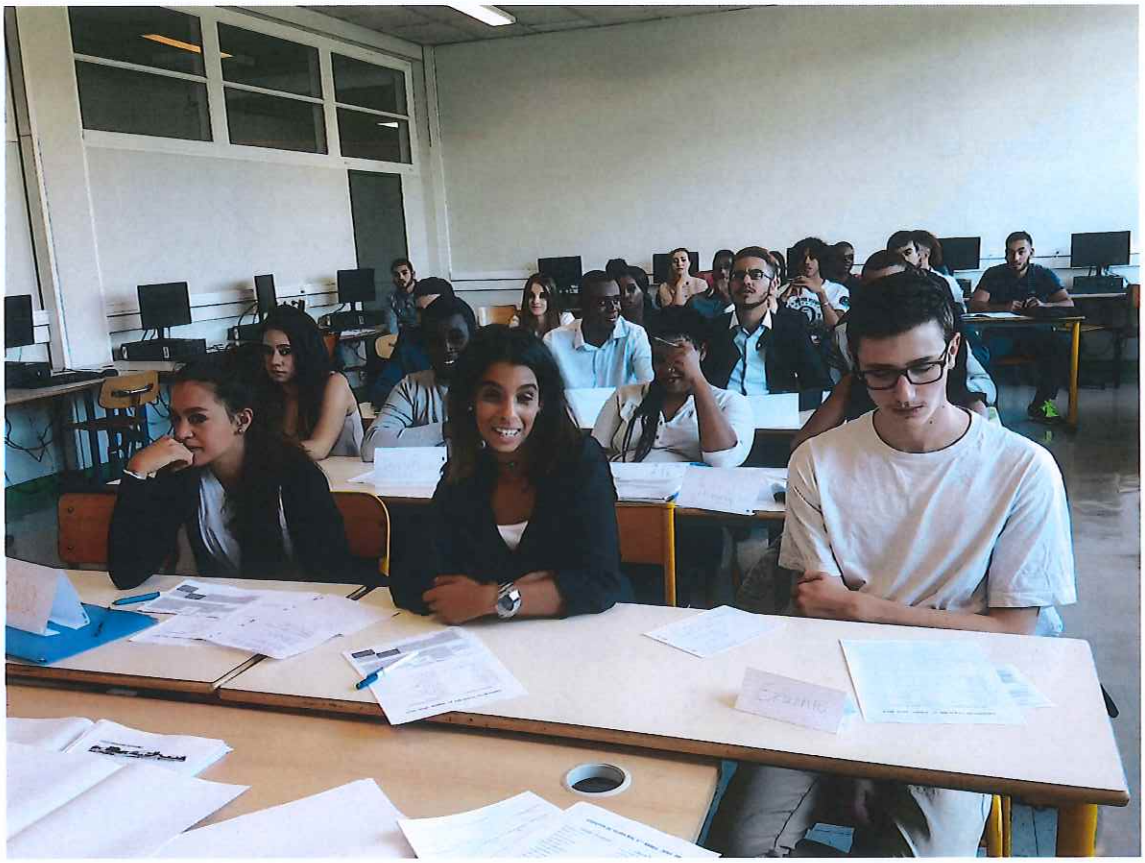
B – DES INTERROGATIONS EN VUE DES AMELIORATIONS POSSIBLES

Pourquoi certaines activités n'ont-elles pas été réalisées ?

Quelles améliorations sont possibles ?

Comment obtenir les ressources nécessaires à une formation adaptée aux exigences actuelles et futures de la certification et du monde professionnel ?

Quelle est la place du BTS NRC dans le dispositif des formations du lycée Santos Dumont ?

CONCLUSION

La meilleure conclusion de ce bilan d'étape serait d'espérer que l'engagement et les motivations des étudiants perdurent afin qu'émerge leur promotion vers le prestige et la réussite.