

# Planning prévisionnel Type

Première année scolaire de BTS (dates variables selon calendrier scolaire) :

	Sept	Oct.	Novembre	Décembre	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin
<b>Objectif de la période</b>	Recherche de projet de stage en entreprise		Découverte de l'entreprise et du métier TC	Préparation du parrainage et du cahier des charges	Validation du cahier des charges et préparation de l'épreuve de négociation		Mission préparatoire, lancement du projet et préparation de l'épreuve de négociation		Réalisation du projet et élaboration du dossier de négociation (en vue des Contrôles en Cours de Formation de Négociation)	
<b>9 semaines de stage</b>			<b>1 semaine</b>		<b>1 semaine</b>		<b>1 semaine</b>		<b>6 semaines</b>	
<b>Vacances scolaires</b>	1 semaine et 1/2			2 semaines		2 semaines		2 semaines		
* <b>Séances de gestion de projet du jeudi</b> (hors semaines de stage et vacances scolaires)	Simulation d'entretien, réalisation CV et démarches de recherche de stage		Validation de la conformité du projet aux attentes de l'examen sur le plan technique et commercial Identification de la problématique de l'entreprise par rapport à son marché	Création de supports numériques de présentation du projet sur le plan technique et commercial Définition du projet selon la problématique de l'entreprise	Etude du marché de l'entreprise (évolutions de l'offre, de la demande), analyse fonctionnelle du produit, approfondissements techniques (innovations, solutions alternatives, comparatifs ...)		Acquisition des savoir faire techniques et commerciaux nécessaires à la réalisation du projet		Immersion en entreprise Avenants au cahier des charges si besoin  Bilan intermédiaire du projet au lycée (2 derniers jours de juin)	
<b>Contrôle en Cours de Formation de Négociation</b>	Les bases de l'entretien de vente		Etude du contexte de négociation de l'entreprise (observations d'entretien de vente auprès de différents types de clients)			Préparation de l'épreuve (maîtrise des outils d'aide à la vente). Réalisation d'un dossier 0 sur la préparation d'un entretien de vente.			Dossier de négociation à remettre fin juin pour les CCF de 2 <sup>e</sup> année	

Deuxième année scolaire de BTS (dates variables selon calendrier scolaire) :

	Septembre	Oct.	Novembre	Déc.	Janvier	Fev.	Mars	Avril	Mai	Juin	
<b>Objectif de la période</b>	Suivi du projet Définition d'un plan d'action complémentaire		Suivi du projet Action complémentaire Approfondissement négociation		Suivi du projet Action complémentaire Approfondissement négociation		Suivi du projet Action complémentaire		Finalisation et bilan du projet Analyse des résultats		<b>EXAMEN : validation finale</b> (épreuve gestion de projet)
<b>5 semaines de stage</b>	<b>1 semaine</b>		<b>1 semaine</b>		<b>1 semaine</b>		<b>1 semaine</b>		<b>1 semaine</b>		
<b>Vacances scolaires</b>	1 semaine et 1/2			2 semaines		2 semaines		2 semaines			
* <b>Séances de gestion de projet du jeudi</b>	Bilan intermédiaire, avenant au planning prévisionnel		Validation technique des projets. Préparation de la prochaine période de stage		Validation intermédiaire du projet Préparation de la prochaine période de stage		Validation intermédiaire du projet Préparation de la prochaine période de stage		Validation intermédiaire du projet. Préparation de la prochaine période de stage		Finalisation de la préparation à l'examen
<b>Contrôle en Cours de Formation (CCF) de Négociation</b>	Finalisation préparation CCF1		<b>EPREUVES CCF 1</b>		Finalisation préparation CCF 2			<b>EPREUVES CCF 2</b>			

Les épreuves de CCF sont des épreuves organisées durant l'année scolaire. Les notes attribuées comptent pour l'examen final (coefficient 4). Le Tuteur en entreprise est associé à ces évaluations.

\*

**Les séances de gestion de projet ne sont pas des journées de stage** : elles permettent à l'Etudiant d'exploiter ses activités professionnelles pour de l'épreuve de Gestion de projet (coefficient. 5, durée 1h) et de préparer ses périodes de stage suivantes (suivis, recherches, approfondissements, acquisition de compétences spécifiques...). Elles se déroulent au Lycée et ou en entreprise selon un planning défini entre les parties prenantes.