

# B.T.S.

# Support Action Managériale (SAM) en alternance

(EX B.T.S. ASSISTANT DE MANAGER)

Le B.T.S, 1<sup>er</sup> étape d'un parcours BACHELOR



ltpsully.com



# Sully

Formation

## L'alternance

**Le cursus du BTS SAM en alternance s'effectue en 2 ans.**

Vos professeurs seront issus de filières générales et techniques et des formateurs issus du monde de l'entreprise participeront à votre formation.

Vous serez 2 jours en formation et 3 jours en entreprise.

Lorsque vous aurez obtenu votre diplôme vous justifierez de 2 ans d'expérience qui peuvent faire la différence sur le marché de l'emploi.

Vous serez, peut-être même embauché directement dans la société dans laquelle vous aurez effectué votre alternance, ou vous pourrez continuer votre alternance pour obtenir en un an un Bachelor (BAC+3).

### Rémunération :

Lorsque vous réalisez une formation en alternance, l'un des principaux avantages, en plus de réaliser une formation professionnelle, est la rémunération.

Elle sera comprise entre 55% et 100% du SMIC (ou du minimum salarial de la branche professionnelle) en fonction de vos diplômes et de votre âge.

## Profil du candidat

- Responsable et réactif,
- Doté d'un bon relationnel
- Capable de gérer le stress et les priorités
- Bonne maîtrise du français à l'écrit et à l'oral
- Bonne expression écrite et orale dans au moins deux langues étrangères

## Domaines de compétence

L'Assistant de Manager exerce ses fonctions auprès d'un responsable ou d'une équipe. Son activité est de nature relationnelle, organisationnelle et administrative. Il facilite et suit le travail de son ou ses supérieurs hiérarchiques : soutien à la communication et aux relations internes et externes, aide à la décision, organisation...

## Postes et fonctions visés

Les emplois d'Assistant de Manager(s) intéressent tout type et toute taille d'organisation (entreprises, associations, administrations...).

Leurs appellations les plus fréquentes sont : assistant de direction, assistant d'équipe, assistant de groupe projet, assistant RH, assistant commercial...

## Poursuite des études en alternance à Sully

- **Bachelor Marketing Commerce et Négociation** à l'Institut Supérieur de Commerce et Management de Sully afin de renforcer votre vision Stratégique, Marketing et entrepreneuriale.
- **Pour se spécialiser** à l'Institut Supérieur de Commerce et Management de Sully :
  - Bachelor Banque Assurance
  - Bachelor Responsable de la Chaîne Logistique
  - Bachelor Collaborateur Comptable et Financier



## Enseignement de spécialité

### Bloc de compétences n° 1

#### Optimisation des processus administratifs

- Conduire l'action administrative en appui aux membres de l'entité
- Conduire l'action administrative en gestionnaire de dossier
- Contribuer à la pérennisation des processus
- Rationaliser l'usage des ressources de l'entité

### Bloc de compétences n° 2

#### Gestion de projet

- Formaliser le cadre du projet
- Conduire une veille informationnelle
- Suivre et contrôler le projet
- Evaluer le projet

### Bloc de compétences n° 3

#### Collaboration à la gestion des ressources humaines

- Gérer la relation de travail
- Mettre en œuvre des actions d'amélioration de la qualité de vie au travail
- Organiser les activités du champ des relations sociales
- Mobiliser les outils du développement de la performance individuelle et collective

## Enseignement général

### Culture générale et expression

- Appréhender et réaliser un message écrit.
- Communiquer oralement.

### Langue vivante étrangère 1 Niveau B2

- Compréhension de documents écrits et de l'oral
- Production et interactions écrites et orales

### Langue vivante étrangère 2 Niveau B2

- Compréhension de documents écrits et de l'oral
- Production et interactions écrites et orales

### Culture économique, juridique et managériale

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée :
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

