



DOSSIER PRESENTATION BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



Personnes à contacter :

M. Antony BROUSSET, Directeur

Tel : 06.76.14.61.19

Mail : antony@etiic-formation.fr

M. Dimitri MOULIN, Commercial

Tel : 07.86.75.76.33

Mail : commercial@etiic-formation.fr

531 rue de la Péronnière 42320 La Grand' Croix

04 77 73 62 62

contact@etiic-formation.fr

www.etiic-formation.fr

Centre de formation enregistré sous le n° 82 42 01 141 42 auprès de la Région Rhône Alpes



ETIIC FORMATION, la volonté de réussir

Dans un environnement agréable : Centre de formation **par alternance (ou en formule premium)**, ETIIC FORMATION est une structure à dimension humaine.

L'effectif réduit par spécialité permet d'appliquer avec rigueur tous les outils pédagogiques. Nous mettons en place un suivi individualisé pour chaque parcours, avec la confiance, l'appui et la coopération de nos entreprises partenaires.

De par sa position géographique, ETIIC Formation est présent sur Lyon et sa périphérie, sur les bassins du Gier, de l'Ondaine, du Forez ainsi qu'en Haute-Loire.

Nos formations en contrat de professionnalisation ou en formule premium :

- BTS Gestion des Transports et Logistique Associée (Rénovation BTS Transport et Prestations Logistiques)
- BTS Gestion de la PME
- BTS Management Commercial Opérationnel (rénovation BTS Management des Unités Commerciales)
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS Assurance

- BACHELOR DEESTRAL

(Diplôme Européen d'Etudes Supérieures Transport et Logistique - Diplôme FEDE)

- BACHELOR Responsable Marketing Opérationnel

(Certificat professionnel de niveau II- Code NSF : 312p- Enregistré au RNCP par arrêté du 19 novembre 2014 publié au JO du 29 novembre 2014 sous l'autorité et délivré par C3-Certification accessible via le dispositif VAE)

531 rue de la Péronnière 42320 La Grand' Croix

04 77 73 62 62

contact@etiic-formation.fr

www.etiic-formation.fr

Centre de formation enregistré sous le n° 82 42 01 141 42 auprès de la Région Rhône Alpes



TOUT SAVOIR SUR L'ALTERNANCE

1. Découvrir l'alternance

L'alternance c'est :

- Un système de formation qui est fondé sur une phase pratique et une phase théorique qui alternent.
- Une véritable passerelle vers l'emploi et l'insertion professionnelle.
- Etre former à un métier et à la culture d'une entreprise.

2. L'alternance, pour qui ?

Quels publics ?

- Etre âgé de moins de 26 ans (sauf dérogation)
- Etre un demandeur d'emploi âgé de 26 ans et plus
- Etre titulaire du BAC ou BAC+2 (pour les BACHELOR)

Quels employeurs ?

Tout employeur assujetti au financement de la formation professionnelle continue.

L'État, les collectivités territoriales et leurs établissements publics administratifs ne peuvent pas conclure de contrat de professionnalisation.

3. Les avantages de l'alternance

Pour l'alternant :

L'alternance permet de concevoir un projet professionnel complet grâce à une formation diplômante et une expérience concrète en entreprise :

- Obtenir un diplôme d'Etat
- Bénéficier de la gratuité des frais de formation
- Mettre en pratique les enseignements théoriques
- Être rémunéré(e), pendant sa formation en tant que salarié(e)
- Accéder plus facilement à l'emploi, grâce à l'expérience professionnelle acquise en entreprise

Pour l'employeur :

Recruter un alternant présente de nombreux avantages pour une entreprise comme celui de former un(e) futur(e) salarié(e), lui apprendre un métier, l'intégrer à la vie et à la culture de l'entreprise. C'est recruter une personne adaptée aux besoins de son entreprise.

4. Quel type de contrat et combien de temps ?

ETIIC FORMATION propose l'alternance sous la forme d'un **contrat de professionnalisation**.

Il est, dans la majorité du temps, établi dans le cadre d'un **contrat à durée limitée**.

La durée du contrat est généralement de 2 ans (sauf cas exceptionnel).

La durée de la formation représente entre 15 à 25 % de la durée du contrat sans pouvoir être inférieure à 150 heures dans le cadre du contrat de professionnalisation, sauf dérogation de branche.



5. Quel type de rémunération ?

Dans le cadre du contrat de professionnalisation, **la rémunération varie en fonction du niveau de sa formation initiale et de son âge.**

<i>SMIC national au 01/01/2019</i> 1521,22€	BAC professionnel, technologique, BP ou BT équivalent	BAC général
Moins de 21 ans	65% du SMIC	55% du SMIC
21 ans à moins de 26 ans	80% du SMIC	70% du SMIC
26 ans et plus	85% de la rémunération conventionnelle sans pouvoir être inférieure au SMIC	

6. Quels financements ?

- **Votre OPCA :**

Financement de la formation en fonction des critères de prise en charge définis. La **formation tutorale** est obligatoire pour accueillir un jeune en contrat de professionnalisation. Généralement, elle peut être faite en e-learning. Renseigner auprès de votre OPCA.

- **Appui de l'État :**

- Des exonérations de droit commun
- Une aide forfaitaire à l'employeur de 2000 € versée par Pôle Emploi pour les demandeurs d'emploi de 26 ans et +
- Des aides spécifiques dans le cadre d'un groupement d'employeurs pour l'insertion et la qualification, ou embauche de travailleurs handicapés (pour ce dernier cas, une aide allant de 1000€ à 5000€ selon la durée du contrat).

Selon les OPCA, possibilité de l'allocation tuteur d'entreprise :

- Tuteur (>45 ans) : 345€ x 6 mois = 2070,00€
- Tuteur (<45 ans) : 230€ x 6 mois = 1380,00€
- **Des spécificités pour les + de 45 ans :**
 - Une exonération des cotisations patronales d'assurances sociales et d'allocations familiales calculée sur la base du SMIC.
 - L'aide forfaitaire à l'employeur mentionnée ci-dessus
 - Une aide exceptionnelle de l'Etat de 2 000€ pour l'embauche d'un demandeur d'emploi de 45 ans et plus en CDI ou CDD, cumulable avec l'aide forfaitaire à l'employeur, soit une aide à l'embauche pouvant aller jusqu'à 4 000€.
 - Et avec le contrat de professionnalisation « nouvelle carrière » : un contrat pour l'adaptation des compétences dans le cas d'une reconversion professionnelle. Une formation plus courte adaptée aux salariés expérimentés.

7. Les conditions de travail

L'alternant est un salarié à part entière. À ce titre, les lois, les règlements et la convention collective de la branche professionnelle et celle de l'entreprise lui sont applicables dans les mêmes conditions qu'aux autres salariés.

Le temps de travail est identique à celui des autres salariés (35h ou 39h).

531 rue de la Péronnière 42320 La Grand' Croix

04 77 73 62 62

contact@etiic-formation.fr

www.etiic-formation.fr

Centre de formation enregistré sous le n° 82 42 01 141 42 auprès de la Région Rhône Alpes



TOUT SAVOIR SUR LA FORMULE PREMIUM

1. Découvrir la formule premium

La formule Premium permet de bénéficier d'un rythme de scolarité de 2 jours en formation / 3 jours en entreprise ou 1 semaine / 1 semaine selon la filière (planning sur demande), le reste étant consacré aux stages obligatoires. Vous pouvez, également, trouver un emploi étudiant permettant de financer la formation.

Il est préférable d'avoir la même entreprise toute l'année.

Cette formule vous permet d'organiser votre temps afin d'optimiser votre formation et votre professionnalisme en ayant l'opportunité d'approfondir les notions de cours ou/et la possibilité de multiplier les stages qui, souvent, débouchent sur des offres d'alternance et même d'emploi à l'issue des 2 années de formation.

2. Les avantages de la formule premium

- Etoffer son expérience professionnelle en réalisant des stages en entreprise (6 à 14 semaines obligatoires)
- La possibilité d'adapter les missions du stage aux besoins des travaux à réaliser pour l'obtention du diplôme ou de la certification visée.
- Une transition plus facile entre le rythme « scolaire » et « professionnel ».
- L'opportunité de basculer à tout moment vers un mode « alternance »
- La possibilité de venir au centre hors semaine de cours afin d'approfondir certaines notions

3. La gratification

Une gratification doit être versée au stagiaire lorsque la durée d'un stage au sein d'une entreprise est supérieure à 2 mois consécutifs ou lorsqu'au cours d'une même année scolaire ou universitaire, la durée totale des stages effectués par un même stagiaire au sein d'une même entreprise est supérieure à 2 mois, consécutifs ou non.

Pour les conventions de stage conclues à partir du 1er septembre 2015, la gratification versée au stagiaire est exonérée des cotisations sociales dans la limite de 15 % du plafond horaire de la Sécurité sociale multiplié par le temps de présence dans l'entreprise

Ainsi, pour une durée de travail hebdomadaire de 35 heures, le seuil d'exonération s'élève à 568,76 euros (15% x 25 € x 151,67) par mois en 2018

Ex : Pour un Premium réalisant 70h de stage sur 1 mois, la gratification sera :

15% x 25€ x 70H=262.50€

4. L'organisation

Afin d'assurer la bascule d'un mode à l'autre et de favoriser la professionnalisation des apprenants, les alternants et les Premium sont regroupés dans les mêmes cours. Le rythme « d'alternance » est donc le même pour chaque formule.

Les Premium ont accès au matériel d'ETIIC hors périodes de formation afin d'approfondir les notions ou travailler leurs dossiers avec la possibilité de solliciter l'équipe enseignante en cas de besoin

531 rue de la Péronnière 42320 La Grand' Croix

04 77 73 62 62

contact@etiic-formation.fr

www.etiic-formation.fr

Centre de formation enregistré sous le n° 82 42 01 141 42 auprès de la Région Rhône Alpes



5. Le tarif

- Un tarif unique pour la certification visée.
- L'année de formation revient à 3000,00€ pour une formation selon le diplôme choisit allant de 560h/an (Bac+2) à 455h/an (Bac+3).

Pour les modalités de paiement, merci de nous consulter.

6. Comment s'inscrire

Il vous suffit de télécharger le dossier d'inscription sur le site www.etiic-formation.fr, de le remplir et de joindre les documents demandés.

Lors de votre inscription, sur le dossier, mentionnez votre volonté de faire la formation en formule premium.

Suite à l'étude de votre dossier, vous serez contacté pour un entretien de motivation.

A l'issue de l'entretien, s'il a été concluant, vous recevrez la notification de votre acceptation dans la section choisie.

531 rue de la Péronnière 42320 La Grand' Croix

04 77 73 62 62

contact@etiic-formation.fr

www.etiic-formation.fr

Centre de formation enregistré sous le n° 82 42 01 141 42 auprès de la Région Rhône Alpes



TOUT SAVOIR SUR LE BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Le **BTS NDRC** forme des vendeurs et des managers commerciaux qui doivent gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribuer à la croissance du chiffre d'affaires dans le respect de la politique commerciale définie par l'entreprise.

La digitalisation des activités commerciales oblige le titulaire du **BTS NDRC** à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux.

Recommandations, avis, notations sur les réseaux sociaux, forums, blogs deviennent de fait des vecteurs de communication que le commercial doit intégrer pour développer la clientèle et avoir une forte réactivité.

OBJECTIFS DU BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Les nouvelles technologies et la dématérialisation des échanges complexifient le comportement des acheteurs et des consommateurs en même temps que leurs exigences s'intensifient.

Mobiles et connectés en permanence, les clients attachent désormais autant d'importance aux services et à l'expérience offerts qu'au produit lui-même.

La relation que le client va entretenir avec la marque et avec les commerciaux constitue plus que jamais un facteur clé de différenciation entre les offres.

Pour nouer une relation de proximité avec le client, le **commercial doit avoir une connaissance extrêmement précise et unifiée du client pour répondre à ses attentes et anticiper ses besoins en temps réel.**

Commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle, le titulaire du BTS NDRC est un expert de la relation client considérée sous toutes ses formes et dans toute sa complexité.

Dans le cadre d'une stratégie omnicanal, vous saurez :

- gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec vos clients
- traduire les exigences de plus en plus élevées de vos clients en solutions adaptées ce qui vous permettra d'instaurer des relations durables de confiance.

Les activités du titulaire du BTS NDRC sont regroupées en 3 formes de relation client:

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux



QUALITES REQUISES :

- INTERET POUR LE METIER
- AUTOMIE
- GOÛT DU CHALLENGE
- SENS DE L'ECOUTE ET DE L'ANALYSE
- RIGUEUR
- ORGANISATION
- FACULTE D'ADAPTATION
- DYNAMISME
- ESPRIT D'EQUIPE

RYTHME DE L'ALTERNANCE :

Formation diplômante sur 2 années scolaires avec un rythme d'alternance de **2 à 3 jours par semaine** (selon planning fourni en début d'année) sur 32 semaines par an.

INTERETS :

- Des salariés présents à plein temps pendant la période estivale.
- Remplacements saisonniers par des salariés formés.

LES DEBOUCHES DU BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT :

Une fois diplômé du BTS NDRC, vous accompagnerez le consommateur **tout au long du processus commercial** et interviendrez sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat.

Cet accompagnement se fait directement ou via un réseau de partenaires. Selon l'organisation et la taille de votre entreprise, vos missions seront focalisées sur une ou plusieurs activités et peuvent parfois couvrir la totalité du processus commercial.

Vous **pourrez exercer des postes** de :

- Vendeur(e) - Représentant(e) - Commercial(e) terrain - Négociateur - Délégué(e) commercial(e) - Conseiller(ère) commercial(e) - Chargé(e) d'affaires ou de clientèle – Technicommercial(e)
- Télévendeur(se) - Téléconseiller(ère) - Conseiller(ère) client - Chargé(e) d'assistance - Technicie(ne) de la vente à distance de niveau expert
- Animateur(rice) commercial(e) site e-commerce - Assistant(e) responsable e-commerce - Commercial(e) e-commerce - Commercial(e) web-e-commerce
- Marchandiseur.se - Chef.fe de secteur - e-marchandiseur.se
- Animateur(rice) réseau - Animateur(rice) des ventes
- Conseiller(e) - Vendeur(se) à domicile - Représentant(e)

531 rue de la Péronnière 42320 La Grand' Croix

04 77 73 62 62

contact@etiic-formation.fr

www.etiic-formation.fr

Centre de formation enregistré sous le n° 82 42 01 141 42 auprès de la Région Rhône Alpes



PROGRAMME DE COURS 1ère et 2ème ANNEE :

1^{ère} année :

- Culture et expression française
- Langue vivante 1
- Culture économique, juridique et managériale
- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Atelier de professionnalisation
- Evaluations pédagogiques

2^{ème} année :

- Culture et expression française
- Langue vivante 1
- Culture économique, juridique et managériale
- Relation client et négociation vente
- Relation client a distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Atelier de professionnalisation
- Evaluations pédagogiques

531 rue de la Péronnière 42320 La Grand' Croix

04 77 73 62 62

contact@etiic-formation.fr

www.etiic-formation.fr

Centre de formation enregistré sous le n° 82 42 01 141 42 auprès de la Région Rhône Alpes



PLAN DE FORMATION - BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Durée : environ 24 mois

Publics visés : Personnes désirant se présenter et obtenir le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Prérequis : Être titulaire du baccalauréat ou équivalent

Objectifs de la formation

Préparer les alternants à l'examen du Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Objectifs du diplôme à terme :

Etablir des relations durables avec les acteurs de la relation client	Etre capable d'organiser et d'optimiser son activité
Prendre en charge la relation client dans sa globalité	Assurer la communication des résultats à ses supérieurs
Réaliser l'interface entre la communication de l'entreprise et la commercialisation de l'offre	Utiliser les nouvelles technologies au service de la relation client.

Moyens Pédagogiques :

- Cours sur vidéoprojecteur
- Supports pédagogiques
- Exercices en rapport avec l'acquisition des compétences visées
- Utilisation de moyens multimédias
- Simulations d'examens (oraux et pratiques)
- Études de cas
- Encadrement lors de la réalisation des dossiers

Modalités : groupes de 10 à 15 personnes – Formation en alternance (selon planning joint) - Présentiel (des émargements seront demandés aux stagiaires par demi-journées de formation)

Évaluations :

Évaluations formatives réalisées tout au long de la formation en vue de compléter le livret scolaire académique. Évaluation finale : passage des épreuves du BTS

Validation/Certification :

Remise de l'attestation de formation.

Sous réserve de réussite à l'examen, délivrance du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client par l'académie.

531 rue de la Péronnière 42320 La Grand' Croix

04 77 73 62 62

contact@etiic-formation.fr

www.etiic-formation.fr

Centre de formation enregistré sous le n° 82 42 01 141 42 auprès de la Région Rhône Alpes



FORMATION SUR DEUX ANNÉES : 1120 HEURES
JOPR du 06 mars 2018 – Arrêté du 19 février 2018

1ère année : 560 heures pour 30 semaines soit 14 heures/semaines sur 16 semaines et 21 heures sur 14 semaines + 42 heures d'évaluations pédagogiques

Horaires annuels:

CULTURE ET EXPRESSION FRANCAISE	36 H
LANGUE VIVANTE 1	54 H
CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE	89 H
RELATION CLIENT ET NEGOCIATION VENTE	107H
RELATION CLIENT A DISTANCE ET DIGITALISATION	89 H
RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RESEAUX	72 H
ATELIER DE PROFESSIONNALISATION	71H
EVALUATIONS PEDAGOGIQUES	42 H
TOTAL :	560 heures/an

(Les jours fériés seront rattrapés et les évaluations réalisées sur des plannings spécifiques)

2ème année : 560 heures pour 30 semaines soit 14 heures/semaines sur 16 semaines et 21 heures sur 14 semaines + 42 heures d'évaluations pédagogiques

Horaires annuels:

CULTURE ET EXPRESSION FRANCAISE	36 H
LANGUE VIVANTE 1	54 H
CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE	89 H
RELATION CLIENT ET NEGOCIATION VENTE	107H
RELATION CLIENT A DISTANCE ET DIGITALISATION	89 H
RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RESEAUX	72 H
ATELIER DE PROFESSIONNALISATION	71H
EVALUATIONS PEDAGOGIQUES	42 H
TOTAL :	560 heures/an

(Les jours fériés non encore répertoriés seront rattrapés et les évaluations réalisées sur des plannings spécifiques)

531 rue de la Péronnière 42320 La Grand' Croix

04 77 73 62 62

contact@etiic-formation.fr

www.etiic-formation.fr

Centre de formation enregistré sous le n° 82 42 01 141 42 auprès de la Région Rhône Alpes



ALTERNANCE 2019 2020

août-19							sept-19							oct-19							nov-19							déc-19											
N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
31				1	2	3	4	35						1	40		1	2	3	4	5	6	44					1	2	3	48							1	
32	5	6	7	8	9	10	11	36	2	3	4	5	6	7	41	7	8	9	10	11	12	13	45	4	5	6	7	8	9	10	49	2	3	4	5	6	7	8	
33	12	13	14	15	16	17	18	37	9	10	11	12	13	14	42	14	15	16	17	18	19	20	46	11	12	13	14	15	16	17	50	9	10	11	12	13	14	15	
34	19	20	21	22	23	24	25	38	16	17	18	19	20	21	43	21	22	23	24	25	26	27	47	18	19	20	21	22	23	24	51	16	17	18	19	20	21	22	
35	26	27	28	29	30	31		39	23	24	25	26	27	28	44	28	29	30	31				48	25	26	27	28	29	30		52	23	24	25	26	27	28	29	
								40	30																						1	30	31						
janv-20							févr-20							mars-20							avr-20							mai-20											
N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di
1			1	2	3	4	5	5						1	9							1	14			1	2	3	4	5	18					1	2	3	
2	6	7	8	9	10	11	12	6	3	4	5	6	7	8	10	2	3	4	5	6	7	8	15	6	7	8	9	10	11	12	19	4	5	6	7	8	9	10	
3	13	14	15	16	17	18	19	7	10	11	12	13	14	15	11	9	10	11	12	13	14	15	16	13	14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17	
4	20	21	22	23	24	25	26	8	17	18	19	20	21	22	12	16	17	18	19	20	21	22	17	20	21	22	23	24	25	26	21	18	19	20	21	22	23	24	
5	27	28	29	30	31			9	24	25	26	27	28	29	13	23	24	25	26	27	28	29	18	27	28	29	30				22	25	26	27	28	29	30	31	
															14	30	31																						
juin-20							juil-20							août-20																									
N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di																
23	1	2	3	4	5	6	7	27			1	2	3	4	31						1	2																	
24	8	9	10	11	12	13	14	28	6	7	8	9	10	11	32	3	4	5	6	7	8	9																	
25	15	16	17	18	19	20	21	29	13	14	15	16	17	18	33	10	11	12	13	14	15	16																	
26	22	23	24	25	26	27	28	30	20	21	22	23	24	25	34	17	18	19	20	21	22	23																	
27	29	30						31	27	28	29	30	31		35	24	25	26	27	28	29	30																	
															36	31																							

- COURS
- ENTREPRISE
- BTS BLANC
- Férié

Ce planning n'est qu'indicatif il peut être amené à changer à la rentrée 2019



PREMIUM 2019 2020

août-19							sept-19							oct-19							nov-19							déc-19												
N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	
31				1	2	3	4	35						1	40		1	2	3	4	5	6	44					1	2	3	48							1		
32	5	6	7	8	9	10	11	36	2	3	4	5	6	7	8	41	7	8	9	10	11	12	13	45	4	5	6	7	8	9	10	49	2	3	4	5	6	7	8	
33	12	13	14	15	16	17	18	37	9	10	11	12	13	14	15	42	14	15	16	17	18	19	20	46	11	12	13	14	15	16	17	50	9	10	11	12	13	14	15	
34	19	20	21	22	23	24	25	38	16	17	18	19	20	21	22	43	21	22	23	24	25	26	27	47	18	19	20	21	22	23	24	51	16	17	18	19	20	21	22	
35	26	27	28	29	30	31		39	23	24	25	26	27	28	29	44	28	29	30	31				48	25	26	27	28	29	30		52	23	24	25	26	27	28	29	
								40	30																							1	30	31						
janv-20							févr-20							mars-20							avr-20							mai-20												
N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	
1			1	2	3	4	5	5						1	2	9							1	14			1	2	3	4	5	18						1	2	3
2	6	7	8	9	10	11	12	6	3	4	5	6	7	8	9	10	2	3	4	5	6	7	8	15	6	7	8	9	10	11	12	19	4	5	6	7	8	9	10	
3	13	14	15	16	17	18	19	7	10	11	12	13	14	15	16	11	9	10	11	12	13	14	15	16	13	14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17	
4	20	21	22	23	24	25	26	8	17	18	19	20	21	22	23	12	16	17	18	19	20	21	22	17	20	21	22	23	24	25	26	21	18	19	20	21	22	23	24	
5	27	28	29	30	31			9	24	25	26	27	28	29		13	23	24	25	26	27	28	29	18	27	28	29	30				22	25	26	27	28	29	30	31	
																14	30	31																						
juin-20							juil-20							août-20																										
N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	N°	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di																	
23	1	2	3	4	5	6	7	27			1	2	3	4	5	31						1	2																	
24	8	9	10	11	12	13	14	28	6	7	8	9	10	11	12	32	3	4	5	6	7	8	9																	
25	15	16	17	18	19	20	21	29	13	14	15	16	17	18	19	33	10	11	12	13	14	15	16																	
26	22	23	24	25	26	27	28	30	20	21	22	23	24	25	26	34	17	18	19	20	21	22	23																	
27	29	30						31	27	28	29	30	31			35	24	25	26	27	28	29	30																	
																36	31																							

- COURS
- ENTREPRISE
- BTS BLANC
- Férié

Ce planning n'est qu'indicatif il peut être amené à changer à la rentrée 2019