

B1**B2****BTS CYBERSÉCURITÉ,****INFORMATIQUE ET RÉSEAUX****BREVET TECHNICIEN SUPÉRIEUR CYBERSÉCURITÉ, INFORMATIQUE ET RÉSEAUX****| CAMPUS CRÉTEIL - VAL DE MARNE (94) |**

DIPLÔME NATIONAL OU DIPLÔME D'ÉTAT
ENREGISTRÉ JUSQU'AU 31/08/2028
1350 HEURES | 60 ECTS | EFFECTIF GROUPE : 20 MAX
CODE RNCP 34079 | CODE NSF : 326

RENTÉE SEPTEMBRE
PRÉSENTIEL | CAMPUS CRÉTEIL
RYTHME 3J ENTREPRISE /2J ÉCOLE
DURÉE DE LA FORMATION : 24 MOIS

L'objectif de ce BTS est de former des techniciennes et techniciens qui participeront à l'étude, la conception, l'exploitation et la maintenance de réseaux informatiques : accompagner la demande du client, concevoir un système informatique, gérer un projet et ses étapes, animer une équipe, organiser une intervention si nécessaire, et maintenir le réseau informatique.

OBJECTIFS, COMPÉTENCES & APTITUDES

Être capable de développer des modules logiciels

Initier les étudiants aux principes fondamentaux de la programmation sécurisée est au cœur de cet objectif. Il s'agit d'apprendre à intégrer des mesures de sécurité dès la phase de conception des logiciels, afin de prévenir les vulnérabilités et les attaques potentielles. Cette compétence est cruciale pour la création de systèmes informatiques fiables et sécurisés.

Maîtriser la supervision et pilotage de système et réseaux industriels

Les étudiants seront formés sur les spécificités des réseaux industriels, y compris les protocoles de communication, les méthodes de surveillance et les stratégies de défense contre les cybermenaces. Identifier et réagir efficacement aux incidents de sécurité, assurant ainsi la continuité et la fiabilité des opérations industrielles.

Être capable de maintenir en état de fonctionnement des équipements informatiques

La maintenance de l'infrastructure informatique est fondamentale pour sa sécurité. Les étudiants acquerront des compétences en gestion de la configuration, en mise à jour des systèmes, en diagnostic des défaillances et en application des politiques de sécurité. Cette approche proactive aide à prévenir les interruptions de service et à minimiser les risques de sécurité associés à des équipements obsolètes ou mal configurés.

Développer son réseau à travers des actions de prospection

Élargir son réseau professionnel par des actions de prospection, participation à des événements, et engagements dans des communautés, essentiel pour rester à jour sur les tendances en cyber sécurité.

Plus de détails

Rentrée septembre

Rythme 3j en entreprise /2j de cours pendant 24 mois

Pré-requis

Justifier d'un Bac validé (60 ECTS) ou, pour une admission parallèle d'une certification de niveau 4 ou équivalent, prioritairement dans les domaines du numériques et de satisfaire aux épreuves de sélection de l'établissement (ou équivalent s'il s'agit d'un. e candidat. e étranger).

Nos avantages

Accompagnement personnalisé

Le service des relations entreprises aide les étudiant.es à trouver leur alternance. Il/Elles bénéficient aussi d'un accompagnement personnalisé avec des coachings CV et lettres de motivation et simulations d'entretien.

Expérience unique

Tout au long de votre cursus vous aurez la chance de participer à des événements (talk show, journée d'intégration, semaine compétition, stand étudiant/entrepreneur...)

Bloc de compétences

Module 1 : Valorisation de la donnée et cybersécurité

Module 2 : Prospector et négocier une proposition commerciale

Module 3 : Exploitation et maintenance de réseaux informatiques

Module 4 : Anglais

Module 5 : Mathématiques

Module 6 : Culture générale et expression

Module 6 : Découverte de l'IA

PROGRAMME

Module 1 : Valorisation de la donnée et cybersécurité

- › Assurer une veille commerciale pour analyser l'état du marché
- › Organiser un plan d'actions commerciales
- › Mettre en œuvre des actions de fidélisation
- › Réaliser le bilan de l'activité commerciale et rendre compte

Module 3 : Exploitation et maintenance de réseaux informatiques

- › Adapter sa stratégie digitale à ses objectifs et son mix marketing.
- › Sélectionner et actionner les leviers web les plus pertinents dans sa stratégie d'acquisition.
- › Concevoir un plan d'actions et le budget adapté.
- › Comprendre les usages et les comportements des e-acheteurs.

Module 2 : Prospecter et négocier une proposition commerciale

- › Prospecter à distance et physiquement un secteur géographique
- › Concevoir une solution technique et commerciale appropriée aux besoins détectés
- › Négocier une solution technique et commerciale

Module 4 : Compétences complémentaires

Anglais
Mathématiques
Culture générale et expression
Découverte de l'IA

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Soutenance Orale : Projet soumis au jury
Contrôle continu

DÉBOUCHÉS & CARRIÈRE

Technicien systèmes et réseaux
Technicien méthodes
Installateur de réseaux informatiques
Technicien de câblage et d'intégration d'équipements électroniques
Développeur en informatique embarquée