

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée professionnel Simone Veil - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel

Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 07 juillet 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de vœux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Lycée professionnel Simone Veil - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel	Jury par défaut	Autres candidats	5	328	22	46	22	80
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	31	102	90	102	22	80

Le rappel des caractéristiques de la formation

Attendus nationaux

Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client

Disposer d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe, la valorisation d'un lieu de vente

Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique

Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

Attendus locaux

- Être dynamique, curieux, ouvert, organisé et rigoureux - Avoir le sens du relationnel, de la négociation - Avoir l'esprit d'équipe, le goût du challenge et une bonne résistance au stress - Avoir le sens des chiffres

Conditions d'inscription

Les candidats, titulaires ou en préparation d'un baccalauréat français ou d'un titre admis en équivalence, sont autorisés à s'inscrire.

Contenu et organisation des enseignements pour la formation

Les enseignements du BTS Management Commercial Opérationnel sont organisés en 4 domaines d'activités :

- le développement de la relation client et la vente conseil ;
- l'animation et dynamisation de l'offre commerciale;
- la gestion opérationnelle d'une unité commerciale;
- le management de l'équipe commerciale.

Ils s'inscrivent dans un véritable parcours de professionnalisation.

La culture générale, économique, juridique et managériale ainsi que la pratique de langues vivantes viennent optimiser les acquis professionnels.

Sur le principe de l'alternance, les périodes en entreprise au nombre de 16 semaines, constituent un gage d'insertion professionnelle.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Les bacs professionnels demandant un BTS dans l'académie ont été classés selon les critères suivants :

Avis chef d'établissement d'origine sur la capacité à réussir dans cette poursuite d'études (y compris classes passerelles)

Notes du candidat

Correspondance entre le bac professionnel d'origine et le BTS choisi

Assiduité et comportement

Appréciation générale du professeur principal d'origine

Situation des candidats au regard de la scolarité (scolarisés ou pas)

Lettre de motivation du candiat

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Un traitement algorithmique permettant essentiellement, à partir des données quantitatives et qualitatives figurant dans les dossiers, de calculer les moyennes des notes récupérées ou attribuées aux candidats, a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux afin de l'aider dans ses travaux, et non se substituer à elle.

Ce traitement automatisé, dont le paramétrage a été effectué par la commission d'examen des vœux en fonction des critères que ses membres ont définis, a été utilisé pour effectuer une première analyse des candidatures et un pré-classement de ces dernières. La commission d'examen des vœux s'est en partie fondée sur ces éléments pour apprécier les mérites des candidatures.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Les candidats à ce type de formation devront prouver au travers des notes obtenues dans les différentes disciplines et des courriers et

documents annexés qu'ils :

- Disposent de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client,
- Disposent d'une appétence pour le conseil client, la mise en avant des produits, l'animation d'une équipe et la valorisation d'un lieu de vente,
- Ont la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés,
- Qu'ils s'intéressent au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale ainsi qu'à leur environnement économique et juridique,
- Disposent de compétences pour collaborer et travailler en équipe,
- Sont capables d'adopter des comportements et des codes professionnels.

Un regard bienveillant sera porté sur les relevés de notes homogènes. Eviter de privilégier certaines matières et travailler l'ensemble.

Faire preuve de respect, adopter un comportement professionnel en évitant les bavardages et les absences répétées sans motifs valables. Bien

lire les recommandations formulées dans la rubrique « caractéristiques de la formation » de la plateforme Parcoursup pour éviter toute

incohérence dans le choix du projet de formation.

Bien s'informer sur le contenu de cette formation en faisant des journées d'immersion, en parcourant les salons d'étudiants et se déplacer aux

journées portes ouvertes pour éviter tous soucis d'orientation.

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Résultats des années antérieures et notes au baccalauréat.	Matières générales - Matières quantitatives	Bulletins scolaires . Appréciations professeurs . Fiche Avenir . Lettre de motivation	Essentiel
		LVE	Bulletins scolaires . Appréciations professeurs . Fiche Avenir . Lettre de motivation	Important
		Spécialité	Bulletins scolaires . Appréciations professeurs . Fiche Avenir . Lettre de motivation.	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	compétences techniques et calculatoires. Intérêt pour le management des entreprises. Savoir évoluer dans des environnements numériques	Bulletins, notes et appréciations	Bulletins scolaires . Appréciations professeurs . Fiche Avenir . Lettre de motivation.	Très important
Savoir-être	compétences relationnelles . appétence pour le conseil client. Compétences pour travailler en équipe. Adopter des comportements et des codes professionnels	Fiche AVENIR	Bulletins scolaires . Appréciations professeurs . Fiche Avenir . Lettre de motivation.	Très important
	Comportement, assiduité.	Appréciations	Appréciation du chef d'établissement	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	s'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale ainsi qu'à leur	Lettre de motivation	Le choix de cette formation doit être en cohérence avec un projet professionnel réfléchi	Très important

	environnement économique et juridique			
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Investissement citoyen	Fiche AVENIR	Un engagement dans des activités péri ou extra scolaire est un + apprécié.	Important

Signature :

KAMEL DAMECHE,
Proviseur de l'établissement Lycée professionnel
Simone Veil