

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée F. Et I. Joliot Curie - BTS - Services - Conseil et commercialisation de solutions techniques

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 voeux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Lycée F. Et I. Joliot Curie - BTS - Services - Conseil et commercialisation de solutions techniques	Jury par défaut	Autres candidats	4	33	10	10	30	40
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	10	28	24	26	30	40
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	10	41	25	30	30	40

Le rappel des caractéristiques de la formation

Attendus nationaux

S'intéresser aux relations commerciales

S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique, juridique et technique

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

Avoir les capacités d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

Avoir de l'intérêt pour des solutions techniques en relation avec les besoins des clients

Avoir le goût du travail en équipe dans le cadre d'une démarche de projet

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

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

Le BTS Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques offre une double compétence:

- * d'une part une connaissance technique des produits, donc un savoir-faire technique,
- * d'autre part une connaissance des mécanismes économiques et un savoir-faire commercial. C'est aussi une des très rares possibilités offertes à des élèves ayant eu une formation tertiaire ou générale d'acquérir des connaissances dans le domaine technique (alors que l'inverse est relativement fréquent).

La partie technique est axée sur le développement durable et ses implications dans la vie des produits

Le BTS CCST forme aux compétences commerciales et techniques (savoirs et savoir-faire techniques). Son activité consiste à conseiller et à vendre des solutions techniques, commerciales et financières (produits et services associés) correspondant aux besoins de ses clients. Il prospecte pour développer sa clientèle ou portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité.

Elle s'étend sur 2 ans et comprend un stage de 16 semaines réparties sur les 2 années dont 6 consécutives.

Ce BTS est accessible prioritairement à tout titulaire d'un baccalauréat Technologique (STI2D et STMG) ou Professionnel, éventuellement aux titulaires d'un baccalauréat Général.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Le recrutement des candidats comprend plusieurs étapes :

1/ Le classement

- une analyse du pré-tri parcoursup,

- un classement en fonction des critères parcoursup en ajoutant un bonus malus en fonction des éléments suivants ajoutés : la proximité

géographique ou le degré de possibilité de mobilité pour rejoindre la formation, l'assiduité / absentéisme, et l'autonomie.

2/ La sélection des candidats

Pour le choix définitif chaque dossier est intégralement consulté en détail par l'équipe de recrutement en accordant une attention particulière à la

lettre de motivation, mais aussi aux synthèses des professeurs de terminales et de premières, l'avis du chef d'établissement.

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

Enseignements de la session :

Ce BTS permet d'acquérir une qualification professionnelle à double détente dans le domaine de la vente. La première se fera via un le programme d'enseignement suivant : connaissance de l'entreprise, des produits et participation à l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise, organisation de l'activité commerciale et d'animation d'une équipe, mise en oeuvre de la stratégie commerciale, participation à la communication de l'entreprise, maîtrise de la stratégie de négociation, et connaissance du client. La seconde gravitera autour de la compétence technique des biens et services. La dimension développement durable et écologie nous amène à proposer des enseignements dont les contenus seront l'isolation, la maîtrise des logiciels de dessin et commerciaux, la découverte et la compréhension des procédés techniques de codage, et de moulage. La spécificité d'une norme, d'un cahier des charges mais également des labels.

Le titulaire du BTS CCST - BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques fonde sa double compétence par la maîtrise d'un ensemble de connaissances de nature technique et commerciale : son secteur d'activité (dimensions techniques, commerciales, économiques et sociologiques), connaissances liées à la mise en oeuvre de son produit chez le client, et aux procédés de fabrication du produit qu'il propose à sa clientèle.

Au sein d'une équipe commerciale, il prospecte pour développer son portefeuille d'affaires sur un territoire ou un secteur d'activité. Il identifie et analyse les besoins de son client et l'accompagne dans la formulation de ses attentes. Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation en intégrant les évolutions technologiques, juridiques et normatives. Il gère la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur. Il prend en compte les préoccupations sociétales et environnementales. Expert de la relation client et fort de ses compétences techniques, il est le lien entre l'entreprise, ses clients et ses fournisseurs. Il travaille en équipe, maîtrise les outils numériques et est capable d'assurer un rôle d'intégrateur de solutions technologiques. C'est un métier où les relations humaines sont privilégiées.

Conseils aux candidats :

Interface entre l'entreprise et son marché, l'attaché technico-commercial fait preuve de dynamisme, de disponibilité, de mobilité, de capacité d'écoute et de qualités de communication.

Ouverture d'esprit, rigueur et méthode, persévérance, capacité d'anticipation, esprit d'équipe, sont également des qualités indispensables.

Nous conseillons aux candidats de rédiger avec soin et personnellement leur lettre de motivation en décrivant avec précision leur projet d'études et de métier. Les grandes généralités n'apportent pas de plus value à la commission.

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	<ul style="list-style-type: none"> Travail, résultats et avis des éléments constituant le dossier (bulletins ou autre). Les notes des bulletins de 1ère et de terminale de : français, LVE anglais, enseignement professionnel ou enseignements technologiques (économie-gestion / économie-droit), les notes de l'écrit et de l'oral des épreuves anticipées de Français du baccalauréat. Assiduité, sérieux, projet et lettre de motivation. 	Critères généraux constituant le dossier, assiduité sérieux, projet lettre de motivation (sincérité)	Les éléments quantifiés de la fiche Avenir, projet de formation motivé, notes, appréciations.	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthode de travail Autonomie Examen des acquis des formations précédentes. Compétences en matières scientifiques et en expression écrite. Compétences technologiques. Expérience professionnelle acquise en PFMP.	Capacité à s'investir. Volontaire dans son travail. Assiduité et sérieux	Notes et appréciations et prise en compte de la qualité rédactionnelle du projet de formation. Appréciations et Fiche avenir Lecture rubrique « activités et centres d'intérêt ». Sous rubrique « expérience professionnelle /stages ».	Essentiel

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
Savoir-être	Engagement, sérieux, rigueur. Implication dans la formation, Travail personnel Assiduité, Comportement.	Avis de l'équipe pédagogique et du chef d'établissement	Capacité à s'investir.	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Cohérence du projet personnel et motivation. Cohérence du baccalauréat avec la formation visé. Concordance et adéquation des formations.	Qualité de la lettre de motivation, les options d'enseignement en terminale	Projet de formation motivé et argumenté Fiche avenir : avis poursuite d'études Parcours scolaire (secondaire et supérieur pour les étudiants en reconversion).	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Analyse des informations candidats complémentaires.	Engagement du candidat en dehors de la classe et/ou de l'établissement	Engagement citoyen. Expérience d'encadrement et animation. Pratiques sportives et culturelles si pertinents.	Complémentaire

Signature :

Irène CLIBERT,
Proviseur de l'établissement Lycée F. Et I. Joliot
Curie