

Rapport public Parcoursup session 2023

CFA de l'IGS bureautique et métiers du tertiaires - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel - en apprentissage

Les données de la procédure

Données de la procédure calculées le jeudi 19 octobre 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de voeux confirmés	Nombre de contrats saisis
CFA de l'IGS bureautique et métiers du tertiaires - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	90	140	5

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

Descriptif de la formation

Le/La titulaire du BTS Management Commercial Opérationnel a la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Une unité commerciale est une surface de vente (exemples d'appellations : magasin, supermarché, hypermarché, agence commerciale, ...). Le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité et contribue à l'élaboration d'une offre adaptée à la clientèle tout en veillant à la fonctionnalité et à l'attractivité de l'espace commercial. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale.

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

MATIÈRES GÉNÉRALES

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère (écrit/oral)
- Culture économique juridique et managériale

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

MISSIONS ET COMPÉTENCES

- Management de l'équipe commerciale
- Gestion opérationnelle
- Développement de la relation client
- Animation de l'offre produits/services

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Rdv de positionnement du candidat

- présentation de son projet
- évaluation de la maturité professionnelle
- savoir être

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Aucun traitement algorithmique n'a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Accompagnement à la recherche d'entreprise

- mise à jour du cv
- savoir démarcher une entreprise
- simulation d'entretien
- mise en relation avec les entreprises (job dating...)

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	Moyenne générale	Etude du dossier	>8/20	Essentiel
	Matières générales	Etude du dossier	>10/20	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Qualité de l'expression écrite	Vérification de l'expression écrite grâce aux tests écrits	Vérification de l'expression écrite grâce aux tests écrits	Très important
	Qualité de l'orthographe	Vérification de l'orthographe grâce aux tests écrits	Vérification de l'orthographe grâce aux tests écrits	Très important
	Capacité relationnelle	Echange avec le recruteur lors de l'entretien de motivation - Aisance relationnelle	Echange avec le recruteur lors de l'entretien de motivation - Aisance relationnelle	Essentiel
	Méthode de travail	Prise en compte des commentaires de bulletins scolaires	Prise en compte des commentaires de bulletins scolaires	Très important
Savoir-être	Dynamisme	Attitude participative lors de l'entretien de motivation	Attitude participative lors de l'entretien de motivation	Très important
	Sérieux - professionnalisme	Présentation et attitude lors de l'entretien de motivation - Commentaires des bulletins scolaires	Présentation et attitude lors de l'entretien de motivation - Commentaires des bulletins scolaires	Très important
	Ouverture d'esprit	Entretien de motivation et centres d'intérêts	Entretien de motivation et centres d'intérêts	Très important

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
	Implication	Commentaires des bulletins scolaires	Commentaires des bulletins scolaires	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Connaissance des exigences de la formation	Savoir citer le contenu de la formation	Savoir citer le contenu de la formation	Très important
	Connaissance des débouchés de la formation	Savoir citer quelques débouchés de la formation	Savoir citer quelques débouchés de la formation	Très important
	Projet professionnel en adéquation avec la formation choisie	Cohérence du projet	Cohérence du projet	Très important
	Intérêt pour la formation	Motivation	Motivation	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	Etude du CV	Etude du CV	complémentaire

Signature :

Roselyne HUBERT,
 Directeur de l'établissement CFA de l'IGS
 bureautique et métiers du tertiaires