

# Rapport public Parcoursup session 2023

SUP DE VENTE – ESSYM ENGHIEN - 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
SUP DE VENTE – ESSYM ENGHIEN - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	20	247	0

# 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

Avoir un intérêt pour les métiers du commerce

Avoir envie d'entrer en apprentissage (concilier études et travail en entreprise)

Participer aux séminaires de recherche d'entreprise afin de signer un contrat d'apprentissage

Etre assidu et ponctuel

## 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

La formation est réalisée en alternance une semaine en CFA et une semaine en ENTREPRISE  
Nous suivons le référentiel proposé par l'Education Nationale.

Horaires sur 2 ans (1350h)

E1 - Culture Générale et Expression

E2 - Communication en ANGLAIS

E3 - Culture Economique, Juridique et Managériale

E4 - Développement de la Relation Client et vente conseil et Animation de l'offre Commerciale

E5 - Gestion commerciale

E6 - Management de l'équipe Commerciale

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

Tous les dossiers ont été examinés selon les critères d'examen des vœux au fil de l'eau afin de permettre un accompagnement précoce à la recherche d'entreprise.

## 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

Il est nécessaire de se renseigner sur les métiers auxquels prépare le BTS management commercial opérationnel et être capable d'exposer ses motivations à entrer dans une formation en apprentissage. Le savoir être est essentiel et les appréciations des enseignants seront étudiées avec attention.

# 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 de première et terminale et épreuve anticipée de français	Progression des moyennes et appréciation des enseignants	Bulletins scolaires	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthode de travail	Appréciation des enseignants	Appréciations des enseignants	Important
Savoir-être	Assiduité	Respect des horaires et présence en cours	Nombre d'heures d'absence	Essentiel
	Comportement général	Appréciation des enseignants	Appréciations	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation pour l'alternance	Savoir expliquer le choix de l'alternance	Projet de formation motivé	Important
	Projet professionnel et intérêt pour le secteur	Connaissance du secteur, début de réflexion autour du projet professionnel	Projet de formation motivé	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement personnel	Participation active à des associations culturelles, sportives...	stages effectués, expérience professionnelle, culturelle, sportive ou associative	Complémentaire

**Signature :**

Véronique DAUBENFELD,

Directeur de l'établissement SUP DE VENTE –

ESSYM ENGHIEU