

Rapport public Parcoursup session 2023

CFA régional Camus de Gap - URMA PACA - 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 régional Camus de Gap - URMA PACA - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	24	39	2

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

Les deux domaines de compétences principaux en BTS MCO sont le commerce et le management. Ainsi pour s'épanouir dans ce contexte, il est préférable de posséder certaines qualités.

Au niveau de la formation, les étudiants sont amenés à réaliser des projets de groupe, à communiquer à l'oral, à l'écrit, à analyser ensemble un problème pour le résoudre. Un goût pour l'échange, l'entraide et la prise d'initiative sont donc des bons points à mettre en avant !

De plus, dans le contexte de votre alternance vous découvrirez que l'univers commercial demande :

– D'avoir le goût du challenge et une forte motivation : des objectifs commerciaux sont souvent fixés au début d'une période comme dans la grande distribution par exemple (tous les mois, tous les ans...). L'étudiant qui souhaite intégrer un BTS MCO aura donc intérêt à aimer se dépasser sachant qu'en plus une part de votre rémunération pourra être variable en fonction de vos performances ! Mettre en avant votre esprit de compétiteur est donc une bonne piste !

- D'aimer le contact avec les clients, les fournisseurs et avec les autres employés : dans le cadre d'un poste de manager ou de commercial, vous devrez jouer de votre relationnel. Cela implique d'une part de vendre puis de fidéliser la clientèle en ayant une bonne présentation, en étant à l'écoute et en faisant preuve de persuasion. Dans ce sens, il est utile de maîtriser les Nouvelles Technologies d'Information et de Communication (le e-commerce, les logiciels informatiques, le cloud computing...).
- D'avoir le sens des responsabilités et d'aimer le travail d'équipe : le BTS MCO met en avant le management comme son nom l'indique, vous pourrez donc, à terme, être amené à former, organiser le travail d'une équipe, répartir les tâches, diriger, motiver vos collaborateurs afin d'atteindre les objectifs. Il faut donc aimer le contact humain, être sociable et savoir s'adapter à différentes situations.
- D'avoir des qualités de gestionnaire : au-delà de la gestion d'une équipe comme vu au-dessus, le manager commercial devra avoir l'esprit d'analyse et être un minimum à l'aise avec les chiffres. De manière générale (cela dépendant plus des postes occupés) le diplômé d'un BTS MCO sera amené à définir des projets en tenant compte des contraintes (délais, coûts, moyens humains, matériels...), à définir des objectifs à atteindre (tableaux de bord), à faire des prévisions (nombre de ventes, charges, stocks...) puis enfin à analyser les résultats.

Pour conclure, on peut rajouter des qualités générales, qui participent à la réussite aussi bien dans les études que dans le travail, telles que la curiosité, l'organisation, le dynamisme ou encore la maîtrise d'une langue étrangère.

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

Rappel important : l'apprenti est salarié d'une entreprise. Cette entreprise, dans le cadre du contrat d'apprentissage, envoie l'apprenti se former en alternance au CFAR Campus de Gap.

La formation en alternance suit un rythme d'une semaine sur deux en formation au CFAR Campus de Gap de Septembre à Juin.

BLOC 1 : DEVELOPPER LA RELATION CLIENT ET LA VENTE CONSEIL

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser et exploiter des études commerciales
- Vendre dans un contexte omnicanal
- Entretenir la relation client

BLOC 2 : ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE

- Elaborer et adapter en continu l'offre
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Evaluer l'action commerciale

BLOC 3 : ASSURER LA GESTION OPERATIONNELLE

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

BLOC 4 : MANAGER L'EQUIPE COMMERCIALE

- Organiser le travail de l'équipe
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe
- Evaluer les performances de l'équipe

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Sur dossier et entretien

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

Sur dossier et entretien

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	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	Notes	Notes et appréciations	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Obtention du Baccalauréat	résultats	Obligatoire pour l'entrée en formation	Essentiel
Savoir-être	Savoir être professionnel	Implication attitude au travail	Ponctualité, assiduité et disponibilité du candidat. Tenue vestimentaire professionnelle	Très important
	Investissement en formation	Implication Curiosité	Absences, retards et comportement en formation font l'objet d'un suivi quotidien	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Projet professionnel	Participation à des projets	Préparation et construction du projet. Une visite du Campus et une présence à une Portes Ouvertes est exigée	Essentiel
	Préparation à l'entrée sur le marché du travail	Connaissance du milieu professionnel	CV entretien de motivation. Etude des objectifs poursuivis	Très important
	Relation client	Connaissance du milieu professionnel	Aptitudes et goût pour la relation client et le commerce	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
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

Signature :

Alexandra BERTONCINI,

Directeur de l'établissement CFA régional Camus de
Gap - URMA PACA