

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Henri Avril - 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 vœux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Lycée Henri Avril - BTS - Services - Conseil et commercialisation de solutions techniques	Jury par défaut	Autres candidats	2	74	9	14	14	60
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	12	66	52	59	14	60
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	10	61	43	58	14	60

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

Attendus locaux

Porter un réel intérêt pour les matériels et véhicules de la spécialité du BTS TC de Lamballe : Matériels du BTP, de la construction et de la manutention Matériels pour les espaces verts, les espaces de loisir et de sport, parcs et jardins Matériels et machines agricoles, forestiers, Véhicules de transport routier, automobiles et utilitaires Pièces et outillages Rentrée 2021 : nouvelle appellation : BTS CCST : conseil et commercialisation de solutions techniques L'objectif en intégrant cette formation est donc de découvrir en 2 ans - les métiers de conseiller-vendeur-commercial, - en effectuant 14 semaines de stage en 2 ans - dans des concessions qui commercialisent des produits de la spécialité matériels ou véhicules, - auprès des clients de la zone géographique de l'entreprise choisie au 1er semestre. Toutes les informations et actualités du BTS TC sur notre site : <http://www.bts-tcl.fr> ou sur les réseaux sociaux (fb) BTS TC LAMBALLE

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

30 heures de cours / semaine

dont 6H liées aux activités en entreprise ce qui permet aux étudiants de passer 6 vendredis en entreprise pour des missions TC

possibilité de contrat d'apprentissage en 2 ans ou en 2^{de} année

24 places, actuellement 6 filles, 18 garçons dont 1 apprenti

Objectifs :

Acquérir une double compétence :

>> Des compétences commerciales permettant de mener des missions en situation réelle, telles que

- Elaborer des documents techniques et/ou commerciaux
- Opérer sur des fichiers commerciaux
- Créer des publipostages
- Organiser, animer des salons, portes ouvertes
- Etudier des marchés (notoriété, satisfaction client)
- Prospecter (téléphone, terrain) - Négocier / Vendre

>> Des compétences techniques permettant de maîtriser l'argumentation, grâce à l'approche de :

- Technologie des véhicules et matériels
- Etude de systèmes (moteurs, boîtes de vitesses)
- Différents outils de Communication (plans, docs d'aide à la vente)
- Divers logiciels techniques et commerciaux

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Une CEV de 7 enseignants BTS a établi les critères de classement des candidats. L'étude des dossiers individuels a été répartie entre ces 7 enseignants. 35% des dossiers les moins bien classés ont fait l'objet d'une double lecture, pour envisager leur refus ou leur classement.

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

Bien personnaliser les **projets de formation**, pour s'adapter aux **attendus locaux** de la formation

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	Notes et appréciations du conseil de classe	Notes obtenues en 1ère et Terminale	Très important
	BAC : Tous les Bacs sont possibles !	aucun	Filière et parcours suivi, éventuellement déjà en lien avec la spécialité Matériels ou Véhicules, ou Vente, Commerce, Marketing, Economie, Technologies ... Recrutement actuel : 14 Bac Pro Vente/Commerce/Maintenance/ARCU/MVA... 6 Bac STMG/STi2D/STAV, 2 Bac Généraux	Complémentaire
	Notes technologiques et scientifiques	Notes et appréciations	Moyennes en maths, sciences, disciplines professionnelles industrielles ...	Important
	Notes enseignement général et commercial	Notes et appréciations	Moyennes en Français, philo, Histoire-Géo, Economie, Gestion, Mercatique ...	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Capacités à réussir	supérieur à peu démontré	Appréciation du travail fourni en 1ère et Terminale.	Très important
	Travail personnel	supérieur à peu démontré	Pour s'engager en BAC+2 : Aptitude à fournir du travail personnel, savoir appliquer avec rigueur des consignes données	Important
Savoir-être	Autonomie	supérieur à peu démontré	Savoir travailler seul ou en groupe, savoir prendre des initiatives	Important

	Comportement et Concentration	supérieur à peu démontré	Liée à la capacité d'être autonome, L'aptitude des candidats à rester concentrés sur les tâches à effectuer est prise en compte	Important
	Assiduité	Nb de jours d'absence sur bulletins	Les études BAC+2 demandent d'être rigoureux sur le respect des horaires, comme les commerciaux doivent l'être auprès de leurs clients ! = Ponctualité lors des rendez-vous au lycée ou en entreprise et bien sûr pas d'absences.	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Lettre de motivation et argumentaire du projet	adéquation avec les attendus locaux de formation	Lettre de motivation présentant le projet de l'élève (découvrir les métiers de la relation client, intérêt pour les matériels et véhicules, savoir être ...)	Essentiel
	Notre premier contact	liste des candidats nous ayant visité	Il est toujours préférable d'avoir rencontré les candidats (lors de portes ouvertes ou d'échange téléphonique, ou Rendez-vous, ou salon étudiant) Pour confirmer qu'ils connaissent bien les attendus de notre BTS	Complémentaire
	Vouloir découvrir la relation client	projet de formation et expérience passée	Montrer l'envie de découvrir durant les 2 ans de formation tous les aspects du métier de conseiller commercial en matériels ou véhicules	Très important
	Porter un réel intérêt aux véhicules et matériels	projet de formation et expérience passée	Présenter un projet d'études cohérent avec la spécialité du BTS CCST de Lamballe	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement et autres activités	projet de formation et expérience passée	Toutes informations permettant d'apporter un plus à la motivation du candidat (connaissance du métier ou des produits dans son entourage proche, ou participation à un club une asso qui montrera l'esprit d'initiative, par exemple)	Complémentaire
	Stages déjà effectués	projet de formation et expérience passée	Si les candidats connaissent déjà des entreprises ou des métiers liés au commerce, ou aux technologies des Véhicules ou Matériels	Complémentaire

Signature :

Mathias LOYARD,
Proviseur de l'établissement Lycée Henri Avril