

Rapport public Parcoursup session 2023

CFA E.C. VENDEE - Lycée Jean XXIII - 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 E.C. VENDEE - Lycée Jean XXIII - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	25	76	20

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

LE TITULAIRE DU BTS MCO est un commercial généraliste sédentaire expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en oeuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux sociaux, forums, blogs...) sans oublier de maîtriser son espace de vente (Gestion des rayons, gestion des univers...)

ACCÈS À LA FORMATION - STATUT Alternant (contrat d'apprentissage) titulaire du baccalauréat général, technologique ou professionnel. Procédure PARCOURSUP + téléchargement dossier de candidature sur <https://jean23-herbiers.com/inscriptions-iscv/> + convocation + entretien et tests de positionnement.

LES COMPETENCES A ATTEINDRE = 4 blocs :

- BLOC 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil [assurer la veille informationnelle sur son marché / Réaliser des études commerciales / Savoir vendre / Entretenir la relation client / Fidéliser ses clients]
- BLOC 2 : Animer et Dynamiser l'offre commerciale [Elaborer et adapter en continu l'offre de produit et de services / Organiser l'espace commercial pour optimiser les ventes / Développer les performances de l'espace commercial / Concevoir et mettre en place la communication commerciale interne et externe / Evaluer l'action commerciale mise en place]
- BLOC 3 : Assurer la gestion opérationnelle [Gérer les opérations courantes de l'Unité commerciale / Prévoir et budgétiser l'activité / Analyser les performances réalisées]
- BLOC 4 : Manager l'équipe commerciale [Organiser le travail de l'équipe commerciale - Piloter et Manager / Recruter des collaborateurs / Animer l'équipe commerciale / Evaluer les performances de l'équipe commerciale]

DEBOUCHES : À l'issue de la formation, l'apprenant peut occuper des fonctions et des responsabilités dans une unité commerciale :

- soit physique comme un hypermarché (GSA), un commerce spécialisé (GSS - bricolage, sport, esthétique, luxe, mobilier...),
- soit dans le département commercial d'une PME (profil technico/commercial apprécié),
- soit une agence d'un de ces secteurs : banque, assurance, immobilier, tourisme...
- soit dans une unité virtuelle (e-commerce : sites internet marchands).

Dans un contexte d'activités commerciales de plus en plus digitalisées, le BTS MCO vous apprendra à être un commercial polyvalent. A l'issue des 2 ans, la poursuite d'études est possible en bac+3 professionnelle ou générale (Bachelor, Licence), en école de commerce, ou vers un titre RNCP (diplôme d'une branche professionnelle) de niveau 6 (Bac+3).

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

Enseignement Général:

- Culture Générale et Expression (CGE)
- Anglais (LV1)
- Culture Economique, Juridique et Managériale (CEJM)
- Option proposée : LV2 Espagnol
- Préparation Certification anglais - plateforme entraînement : Global Exam (e-learning)

Enseignement Professionnel:

- Développement de la Relation Client et Vente Conseil (DRCVC)
- Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale (ADOC)
- Gestion opérationnelle (GO)
- Management de l'équipe commerciale (MEC)
- Préparation Certification VOLTAIRE

Blocs de compétences attendus:

- 1- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- 2- animer et dynamiser l'offre commerciale
- 3- Assurer la gestion opérationnelle
- 4- Manager l'équipe commerciale

Suivi et relation entreprise:

- Entretiens fin de période d'essai
- Réunion de rentrée des entreprises partenaires
- Formations tuteurs sur 2 jours
- 4 suivis en entreprises minimum sur les 2 ans du BTS
- Contacts téléphoniques

Rythme alternance en entreprise :

- 2 jours en centre de formation & 3 jours en entreprise : Au total 1360 h de formation sur 2 ans

Entreprises ciblées:

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés : GMS, magasins spécialisés
- Entreprises de prestations de services : assurance, banque, location, communication, transport...
- Entreprises de commerce électronique

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

L'ensemble des critères ont été étudiés pour permettre de définir un classement cohérent.

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

trouver un contrat.

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des voeux	Eléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Notes des matières	les notes sont prises en compte	Notes de première et terminale pour les candidats bacheliers / résultats universitaires pour les étudiants en réorientation.	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Qualités rédactionnelle, Orthographe, syntaxe , vocabulaire	la qualité des appréciations est importante	Appréciations des professeurs ou formateurs sur les bulletins de 1ère et de terminale	Important
Savoir-être	Attitude face au travail	Un travail sérieux est nécessaire	Autonomie et organisation dans le travail	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	une motivation exprimée est nécessaire	Un projet clairement exprimé cf. Lettre de motivation, Argumentation sur le projet professionnel dans la lettre de motivation, Critères appréciation fiche avenir.	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Activités extra scolaire, engagement, activité sportive	des activités autres sont un plus	Rubrique activités et centres d'intérêts	Complémentaire

Signature :

Gaëtan VRIGNON,

Proviseur de l'établissement CFA E.C. VENDEE -

Lycée Jean XXIII