

Rapport public Parcoursup session 2023

Ecole Auvergne Formation - 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
Ecole Auvergne Formation - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	25	133	1

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

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

Modalités

Une formation en apprentissage permet à l'apprenti de préparer un diplôme d'Etat tout en travaillant dans une entreprise.

La semaine de formation se découpe en 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise. Cette organisation permet à l'apprenti de suivre un enseignement théorique au CFA EAF et de le mettre en pratique dans son entreprise.

Missions en entreprise

L'apprenti en BTS MCO exerce le plus souvent dans une unité commerciale. Il a pour missions principales d'accueillir et conseiller le client, vendre et fidéliser la clientèle, gérer et animer l'offre de produits et services et exploiter le système d'informations commerciales.

Formation au CFA

L'enseignement s'articule autour de 2 aspects.

-Enseignement général : culture générale et expression française, anglais, culture économique, juridique et managériale

-Formation professionnelle: assurer la vente conseil, développer la relation client, animer et dynamiser l'offre, assurer la gestion opérationnelle, manager l'équipe commerciale.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Etude des résultats scolaires

Etude des appréciations

Entretien avec le candidat

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

Bloc de compétences 1 : Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

Bloc de compétences 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

Bloc de compétences 3 : Assurer la gestion opérationnelle

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

Bloc de compétences 4 : Manager l'équipe commerciale

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

Culture générale et expression

Appréhender et réaliser un message écrit :

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

Communiquer oralement :

- S'adapter à la situation
- Organiser un message oral

Langue vivante étrangère 1 : Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :

- Compréhension de documents écrits
- Production écrite
- Compréhension de l'oral
- Production et interactions orales
- Compréhension de l'oral
- Production et interactions orales

Culture économique, juridique et managériale

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

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 Terminale	Moyenne générale et détaillée	La moyenne générale de terminale (1er + 2ème trimestre) doit être supérieure à 9/20	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			
Savoir-être	Savoir-être et comportement	Comportement et état d'esprit	appréciations de professeurs en terminale	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation Apprentissage	Connaissance du monde du travail et de l'implication nécessaire en apprentissage	Vous êtes motivé(e) par une formation en apprentissage. Vous avez conscience des exigences de l'alternance.	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

Signature :

Sophie EVERLE,
 Proviseur de l'établissement Ecole Auvergne
 Formation