

Rapport public Parcoursup session 2023

GRETA-CFA DU MAINE - Lycée Victor Hugo - 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
GRETA-CFA DU MAINE - Lycée Victor Hugo - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	5	89	4

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 le commerce, les techniques de marketing et de management

Avoir le goût du contact et l'ambition de devenir responsable d'un centre de profit (rayon, univers, portefeuille clients...)

Avoir un intérêt pour le monde de l'entreprise et les domaines socio-économiques et managériaux

Savoir mobiliser des compétences d'expression écrite et orale en français et en anglais afin de pouvoir argumenter un raisonnement

Disposer d'aptitudes à la maîtrise des logiciels et d'outils numériques

Pouvoir travailler de façon autonome, organiser son travail et travailler en équipe. Les apprentissages proposés s'appuient autant sur des travaux individuels que sur des travaux collectifs. Il est ainsi indispensable de faire preuve d'écoute, de bienveillance et de

prendre des initiatives. L'exploitation des activités professionnelles réalisées en entreprise demandent une capacité à s'organiser et une aptitude à programmer son travail personnel et à s'y tenir dans la durée.

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

- Un pôle d'enseignement général (8 heures hebdomadaires) : anglais - culture générale et expression - culture juridique, économique et managériale
- Un pôle d'enseignement professionnel (19 heures hebdomadaires) : développement de la relation client et vente - animation et dynamisation de l'offre commerciale - gestion opérationnelle - management de l'équipe commerciale
- 16 semaines de stages sur les deux années ou apprentissage (enseignement mixé)
- Deux options facultatives : espagnol LV2 et entrepreneuriat

Les compétences professionnelles du BTS :

Manager l'équipe commerciale: recrutement - formation - motivation - organisation - évaluation des performances

Assurer la gestion opérationnelle:définition des objectifs -- gestion prévisionnelle - suivi de l'activité - analyse des résultats - gestion des investissements

Développer la relation client et assurer la vente conseil : vente - conseil - suivi de la relation commerciale - développement du capital client

Animer et dynamiser l'offre commerciale : définition de l'offre - valorisation de l'offre - animation commerciale - promotion

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

La commission d'examen des vœux chargée d'étudier les candidatures, et composée de l'équipe pédagogique intervenant en BTS, a examiné avec rigueur et impartialité l'ensemble des candidatures validées reçues, mais sans faire de 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

Contenu et organisation des enseignements pour la formation BTS MCO (enseignement mixte en apprentissage) :

- Un pôle d'enseignement général (8 heures hebdomadaires) : anglais / culture générale et expression / culture juridique, économique et managériale
- Un pôle d'enseignement professionnel (19 heures hebdomadaires) : développement de la relation client et vente / animation et dynamisation de l'offre commerciale / gestion opérationnelle / management de l'équipe commerciale
- 16 semaines de stage sur les deux années ou apprentissage
- Deux options facultatives : espagnol LV2 et entrepreneuriat

Les compétences professionnelles du BTS MCO :

- Manager l'équipe commerciale : recrutement / formation / motivation / organisation / évaluation des performances
- Assurer la gestion opérationnelle : définition des objectifs / gestion prévisionnelle / suivi de l'activité / analyse des résultats / gestion des investissements
- Développer la relation client et assurer la vente conseil : vente / conseil / suivi de la relation commerciale / développement du capital client
- Animer et dynamiser l'offre commerciale : définition de l'offre / valorisation de l'offre / animation commerciale / promotion

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	Notes en français		Notes du bac de français	Essentiel
	Notes en langues		Moyenne et rang dans la classe en langues	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Qualités rédactionnelles (orthographe/expression)		Evaluation basée sur la lettre de motivation	Très important
Savoir-être	Implication dans le travail (comportement, assiduité)		Appréciations des bulletins de première et de Terminale	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation		Projet de formation motivé	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Expériences professionnelles		Stages ou emplois effectués dans le commerce	Complémentaire

Signature :

Damien BEAUFILS,
 Proviseur de l'établissement GRETA-CFA DU MAINE
 - Lycée Victor Hugo