

# Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée polyvalent Saint Jacques de Compostelle - 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
Lycée polyvalent Saint Jacques de Compostelle - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	40	60	0

# 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

Nous acceptons toutes les spécialités de filières générales, professionnelles et technologiques afin de diversifier les profils et d'enrichir la formation de connaissances et de savoirs diversifiés.

L'implication et la motivation dans la scolarité sont les éléments moteurs dans le processus de recrutement.

## 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

Le BTS management commercial opérationnel est une formation polyvalente qui comprend 28h d'enseignement hebdomadaire (cours, travaux dirigés, travaux pratiques) en 1ère et 2ème année. Les horaires, pour la formation initiale, s'organisent comme suit :

Culture générale et expression : 2h (1ère et 2ème année)  
LV1 : 3h (1ère et 2ème année)  
Culture économique juridique managériale : 4h (1ère et 2ème année)  
Développement de la relation client et vente conseil : 6h (1ère année), 5h (2ème année)  
Animation et dynamisation de l'offre commerciale : 5h (1ère année), 6h (2ème année)  
Gestion opérationnelle : 4h (1ère, 2ème année)  
Management de l'équipe commerciale : 4h (1ère, 2ème année)  
La formation est complétée par un stage d'immersion de 14 semaines en entreprise qui permet à l'étudiant de se confronter au réel.

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

commission spécialisée d'étude

## 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 motiver le choix de la spécialité choisie.

Bien faire apparaître les activités ou engagements extérieurs.

Et la connaissance du secteur.

# 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	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Profil	autonome	Vous devez être autonome et organisé dans votre travail. De réelles compétences relationnelles sont attendues.	Très important
Savoir-être	Profil	travailler en équipe	Sociable, dynamique et ouvert. Vous devez aimer travailler en groupe sur des projets.	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Lettre de motivation	projet	Nous attendons une lettre exprimant votre motivation pour cette formation et expliquant comment ce diplôme s'inscrit dans votre projet professionnel.	Essentiel
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Soft Skills	engagements	Nous accordons une place particulière aux activités extra-scolaires dans lesquelles vous avez pu développer des compétences autres que celles acquises dans votre scolarité.	Très important

**Signature :**

Pascal PINGUENET,

Proviseur de l'établissement Lycée polyvalent Saint  
Jacques de Compostelle