

Rapport public Parcoursup session 2023

ESPL - école supérieure des pays de la loire - 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
ESPL - école supérieure des pays de la loire - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	20	190	16

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

S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique et juridique

Disposer de compétences pour travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client

Disposer d'une appétence pour la valorisation des produits, l'animation d'une équipe ou d'un lieu de vente

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

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL

CONTRAT APPRENTISSAGERYTHME FORMATION ALTERNEE : 2 jours formation / 3 jours entreprise

PROGRAMME FORMATION SUR 1350 HEURES EN 2 ANNEES

PROGRAMME DE FORMATION

1. CULTURE GENERALE ET EXPRESSION FRANCAISE

2. ANGLAIS

3. CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE

4. MATIERES PROFESSIONNELLE :

- Développer la relation client et assurer la vente conseil
- Animer et dynamiser l'offre commerciale
- Assurer la gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale
- Digitalisation de l'unité commerciale et de son activité

5. SUIVI DOSSIER PROFESSIONNEL

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Analyse des notes

Assiduité

Appréciation des professeurs

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

- 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

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	Bulletins scolaires	Analyse des notes et de la moyenne générale	Bulletins scolaires	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation		Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	Complémentaire
Savoir-être	Posture professionnelle	Entretien de motivation individuel	Projet et posture au moment de l'entretien	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Entretien de motivation individuel	Echange au moment de l'entretien	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Expériences	CV + étude du projet professionnel	Dossier de candidature complet	Très important

Signature :

Cecile DELRUE,
 Directeur de l'établissement ESPL - école supérieure
 des pays de la Loire