

Rapport public Parcoursup session 2023

Ecole technique privée Pigier Performance - 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 technique privée Pigier Performance - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	25	99	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

Il prend en charge la globalité de la relation client ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre commerciale, dans un contexte qui lui impose un recours fréquent aux outils numériques. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de l'équipe commerciale.

Rythme : 3 jours en entreprise, 2 jours à l'école.

Programme de la formation : 1350 heures sur 2 ans

ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Savoirs associés

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Chaque candidat fera l'objet d'un appel téléphonique de la part d'un chargé de recrutement pour valider son projet professionnel.

Une fois validé, il sera invité à réaliser des tests d'admission en ligne et se présentera à un entretien d'admission.

Sa candidature sera ensuite validée par une commission d'admission.

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

Le technicien supérieur en Management Commercial Opérationnel (ancien MUC) est destiné à prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale, physique ou virtuelle, permettant d'accéder à une offre de produits ou services.

Objectif de la formation

- Prend en charge la globalité de la relation client
- Prend en charge l'animation et la dynamisation de l'offre dans un contexte omni canal et digitalisé.
- Assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management des équipes.

Contexte de la formation

Le BTS Management Commercial Opérationnel (MCO) est accessible à toute personne ayant accompli la scolarité menant jusqu'au baccalauréat

Rythme

Le BTS se fait en rythme initial (avec stages) ou en alternance (contrat de professionnalisation ou d'apprentissage)

- Alternance : 3 jours en entreprise et 2 jours à l'école
- Initial : stage minimum de 14 semaines.

Validation de la formation

Diplôme d'État de niveau 5

Missions principales

- Management de l'unité (équilibre d'exploitation, gestion des ressources humaines)
- Gestion de la relation client
- Gestion et animation de l'offre de produits et de services
- Recherche et exploitation de l'information nécessaire à l'activité

- Gestion de l'offre

Les « plus » de la formation

- Des formateurs de qualité, professionnels pour la plupart
- Une pédagogie innovante : plateforme digitale
- Des outils de travail modernes

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	Résultats scolaires	Notes dans la moyenne de classe	Bulletins de notes de la dernière année de scolarité.	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			
Savoir-être	Capacité à intégrer le monde professionnel	Capacité à s'investir	Autonomie, implication, capacité d'adaptation et à fournir des efforts, persévérance (capacité à tenir ses engagements), enthousiasme. Ces critères sont particulièrement attendus en entreprise.	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Intérêt pour la formation et ses débouchés	Connaissance des exigences de la formation	Recherche d'informations sur la formation et les métiers associés.	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

Signature :

Isabelle Esnault,
 Proviseur de l'établissement Ecole technique privée
 Pigier Performance

