

Rapport public Parcoursup session 2023

POLE BTS ALTERNANCE BREST - BTS - Services - Conseil et commercialisation de solutions techniques - 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
POLE BTS ALTERNANCE BREST - BTS - Services - Conseil et commercialisation de solutions techniques - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	25	49	0

Le rappel des caractéristiques de la formation

Attendus nationaux

S'intéresser aux relations commerciales

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

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

Avoir les capacités d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

Avoir de l'intérêt pour des solutions techniques en relation avec les besoins des clients

Avoir le goût du travail en équipe dans le cadre d'une démarche de projet

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

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 conseil et commercialisation de solutions techniques Diplôme d'État délivré par l'Éducation Nationale

Formation de 24 mois en rythme alterné (contrat de professionnalisation, contrat d'apprentissage ou stage alterné)
1ère année : 2 jours école / 3 jours entreprise
2ème année : 2 jours école / 3 jours entreprise

4 BTS blancs s'effectuant durant les 2 années de la formation

Programme :

Concevoir et négocier des solutions technico-commerciales

Manager l'activité technico-commerciale

Développer la clientèle et la relation client

Mettre en oeuvre l'expertise technico-commerciale

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Le Pôle BTS Alternance sélectionne ses futurs étudiants au regard de :

- Son dossier scolaire via PARCOURSUP
- La cohérence de son projet
- Sa participation à nos ateliers d'accompagnement d'orientation et de recherche d'entreprises (Rendez-vous d'orientation et deux ateliers de recherche d'entreprises)
- Sa proactivité dans sa recherche d'entreprise

En amont de l'ouverture de la plateforme PARCOURSUP, l'école indique sur cette dernière les caractéristiques et attendus de l'établissement ainsi que leur importance quant à la sélection des dossiers afin que les candidats puissent en prendre connaissance :

- Résultats académiques
- Compétences académiques et acquis méthodologiques
- Savoir-être
- Motivation et connaissance de la formation
- Activités et centres d'intérêts extra-scolaires

Suite à la phase de confirmation des vœux sur la plateforme PARCOURSUP, l'équipe pédagogique composée d'un responsable pédagogique, du responsable des admissions et des relations entreprises, d'un chargé des admissions et relations entreprises, d'un intervenant de l'école et de la direction étudie et sélectionne les dossiers au regard de :

- Sa scolarité : Connaître son parcours scolaire et/ou universitaire afin de comprendre son choix de formation.
- Ses centres d'intérêts et activités extra-scolaires : Connaître l'étudiant dans ses engagements, ses implications citoyennes, associatives, sportives. Pouvoir constater que l'étudiant est ouvert sur le monde et sur les autres.
- Son bulletin scolaire : Constater que les notes sont correctes mais surtout que les appréciations sont bonnes et positives au regard de son sérieux, son assiduité, son implication en classe, sa rigueur, son attitude et son investissement.
- Sa fiche avenir : Connaître l'appréciation générale de son établissement actuel dans sa capacité à réussir la formation visée.

- Son projet de formation : Connaître ses motivations à intégrer une des formations proposées par l'école.
- Ses documents : Examiner son CV.
- Sa participation aux ateliers d'orientation de recherche d'entreprises proposés par l'école.
- Son sérieux et son implication dans ces ateliers.
- Sa proactivité dans sa recherche d'un contrat d'apprentissage dans le cadre du suivi mis en place par l'école « post ateliers de recherche d'entreprises ».

A l'issue de l'examen de ces critères, l'équipe pédagogique délibère et statue sur l'admission de l'étudiant et son dossier.

Un mail est envoyé à l'étudiant confirmant ou infirmant son admission.

Dans l'affirmative, le statut du dossier de l'étudiant se trouvera au stade « d'admission » et ce dernier sera définitivement « inscrit » à la signature de son contrat d'apprentissage.

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

E1. Culture générale et expression

Culture générale et expression

E2. Communication en langue vivante étrangère

E21 : Compréhension de l'écrit et expression écrite

E22 : Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction

E3. Culture économique, juridique et managériale

Economie

Droit

Management

CEJM appliquée

E4. Conception et négociation de solutions technico-commerciales

Élaboration de solutions technico-commerciales

Conseil et prescription de solutions technico-commerciales

Négociation, vente et suivi des affaires

Analyse financière d'une relation d'affaire et gestion du risque client

Analyse du contexte technique et commerciale de la négociation

E5. Management de l'activité technico-commerciale

Animation de l'équipe et du point de vente

Évaluation et suivi : les performances commerciale

Animation des réseaux de partenaires

U61 Développement de la clientèle et de la relation-client

Prospection client

Marchandisage et dynamisation de l'offre commerciale

Participation à la politique de communication

Fidélisation de la clientèle, valorisation de la relation client

U62 Mise en œuvre de l'expertise technico commerciale

Réalisation de la veille commerciale, technologique, juridique et normative

Diffusion des informations liées aux innovations, aux évolutions technologiques et commerciales

Exploitation des technologies et solution aux relations avec l'environnement client

Il est fortement conseillé d'apprécier le contact humain et d'avoir un bon sens relationnel avec une typologie de public variée.

Il est préférable d'aimer les challenges et de ne pas avoir peur d'avoir des objectifs commerciaux.

Adaptable, organisé, dynamique, disponible, ouvert d'esprit, vous aimeriez évoluer dans un milieu industriel, technique, de robotique ou encore de système de production.

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	Niveau correct	Dernier bulletin de notes	Important
	Résultats académiques de la dernière année d'enseignement suivie	Niveau acceptable	Dernier bulletin de notes	Important
	Diplôme	Bac obtenu ou diplôme de niveau 4	Dernier diplôme obtenu	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Qualité de l'expression écrite et orale en Français	Niveau de Français important	Lettre de motivation pour rejoindre la formation demandée	Important
Savoir-être	Comportement, attitude, savoir être	Savoir-être primordial	Implication, capacité à s'investir, concentration en classe, attitude	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Cohérence du projet	Connaissance de la formation proposée	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Centres d'intérêts, ouverture sur le monde et les autres	Ouverture d'esprit	Engagement citoyen /associatif/ lycéen, membre d'un club, loisirs	Important

Signature :

Romane LE VILLAIN BERTHELOT,
Directeur de l'etablissement POLE BTS
ALTERNANCE BREST