

# Rapport public Parcoursup session 2023

CFA ISPN INSTITUT SUPERIEUR PROF. de NORMANDIE - 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
CFA ISPN INSTITUT SUPERIEUR PROF. de NORMANDIE - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	50	198	2

# 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

Dans la grande distribution ou dans les PME, les métiers du commerce couvre un large champ d'actions, de l'étude de marché à la commercialisation des produits, et offre de réelles perspectives de débouchés à des candidats dynamiques motivés, aimant communiquer et négocier, dans les secteurs suivants : achats, distribution, animation, promotion des ventes, marketing, publicité et administration commerciale.

Acquérir un esprit et une démarche mercatiques, une culture générale, économique, juridique et commerciale, une approche méthodologique des techniques de commercialisation, des connaissances spécifiques dans les domaines de la gestion, des techniques financières et comptables. Etre capable de réaliser une étude des besoins (marché, produits, circuits), de définir une stratégie commerciale, de mettre en œuvre les décisions stratégiques (prospection, négociation, animation), de gérer l'activité commerciale (achats, ventes, personnel commercial, moyen matériels et financiers).

## 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 MCO est un diplôme d'Etat obtenu par une moyenne générale supérieure ou égale à 10/20 à l'examen.

La formation d'une durée de 1350 heures de cours sur les deux ans, s'organise de la façon suivante :

3 jours d'entreprise par semaine

2 jours d'école par semaine

Les étudiants sont évalués régulièrement et 2 sessions de BTS Blanc sont organisées par année de formation.

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

Récupération du dossier sur parcoursup (bulletins,cv, lettre de motivation)

Entretien Physique et individuel pour confirmer le vœux de l'étudiant. (Projet professionnel+ motivation)

Test de positionnement (Culture générale, logique, anglais, questions en lien avec la formation)

Signature d'un contrat alternance ou inscription refusé s'il n'y a pas de contrat.

## 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

### 1 - Les documents relatifs à la formation

Lors de l'entretien, le service commercial délivre aux candidats les documents suivants :

- Le planning de la formation
- Le programme de la formation
- Coordonnées du commercial

L'équipe commercial réalise également une brève présentation de l'équipe pédagogique

### 2 - L'outil GRIMP

L'équipe commercial présente et inscrit également les candidats sur notre JOB BOARD GRIMP, qui leur permet d'accéder à un vivier d'offres d'alternance, ainsi qu'à un tableau de bord pour suivre leur candidature.

### 3 - Parcours alternance

Le service commercial à mis en place les activités suivantes :

- Job dating
- Atelier coaching création et mise à jour CV et lettre de motivation + préparation aux entretiens de recrutement
- Atelier coaching sur l'e-réputation et création ou mise à jour du profil LinkedIn

# 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	Resultats	Le critère porte sur les moyennes notamment en culture générale et anglais. La poursuite d'études des étudiants en réorientation sera analysée.	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Savoir faire	Compétences	le critère porte sur les appréciations et les moyennes	Très important
Savoir-être	Savoir-être	Attitude	l'assiduité est primordial	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Implication	Le projet de formation et le dossier de motivation seront attentivement analysés. Toutes les démarches de recherches d'une entreprise avec un cv et une lettre de motivation seront demandés pour l'étude de votre dossier.	Essentiel
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	Activités extra-scolaires et associatives	Activités extra-scolaires et associatives	Complémentaire

**Signature :**

Emmanuel de LASSAGNE,

Proviseur de l'établissement CFA ISPN INSTITUT

SUPERIEUR PROF. de NORMANDIE