

Rapport public Parcoursup session 2023

AFLOR ACTIMUM de Nancy - 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
AFLOR ACTIMUM de Nancy - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	12	46	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

Attendus locaux

Les savoirs- faire et savoirs-être à cultiver pour être un bon commercial :

- avoir de l'ambition et de l'envie
- être persévérant
- avoir de l'enthousiasme, aimer le relationnel, sens de la communication, esprit d'équipe
- avoir une bonne capacité d'adaptation
- être dans l'empathie
- développer une écoute active et une bonne prise de notes
- savoir s'organiser dans son travail
- avoir une aisance numérique

-

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

La formation est composée des modules suivants :

- Culture générale et expression
- Compréhension de l'écrit et expression écrite
- Compréhension de l'oral, production orale en continu et en interaction
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle - Management de l'équipe commerciale
- Communication en langue vivante étrangère

Modalités pédagogiques :

La formation se basera sur des cours théoriques, études de cas, analyse de pratiques en entreprise, mises en situation professionnelles, apports bibliographiques. Les cours auront lieu en présentiel et en distanciel synchrone.

Modalités d'évaluation :

- contrôle continu et examen final conformes aux exigences du Rectorat

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Nous contactons chaque candidat pour le rencontrer, étudier son dossier et lui faire passer des tests pour connaître ses compétences dans les différents thèmes liés à la formation. Ensuite nous étudions également sa motivation et son implication dans la recherche d'entreprise avec par exemple sa venue à nos ateliers CV ou recherche d'entreprise.

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

Nous étudions chaque dossier et nous mettons nos étudiants en relation avec les entreprises qui peuvent le mieux leur correspondre.

Nous organisons des ateliers pour améliorer les CV / aider dans la recherche d'entreprise / simulation d'entretien ...

Nous organisons des rencontres avec des entreprises dans nos locaux.

Nous accompagnons nos futurs étudiants dans différents forums de l'emploi.

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	Diplôme	Diplome	Etre titulaire du baccalauréat ou équivalent	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Informatique	Aisance informatique	Aisance numérique / Connaissance du Pack Office / CRM	Important
Savoir-être	Communication	Bonne communication écrite et oral	Aisance à l'oral	Essentiel
	Relationnel	Aisance relationnelle	Aisance relationnelle	Essentiel
	Négociation	compétences liés à la négociation	Capacité à argumenter	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Entretien	capacité d'argumentation	Entretien de motivation avec le responsable de formation	Essentiel
	Dossier de candidature	Sérieux dans la rédaction du dossier	Dossier de candidature rempli	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Activités hors contexte professionnel	capacité à parler du Bénévolat, centres d'intérêt, engagements	Bénévolat, centres d'intérêt, engagements	Complémentaire

Signature :

Alexandre NICOLAS,

Directeur de l'etablissement AFLOR ACTIMUM de
Nancy