

# Rapport public Parcoursup session 2023

PROMEO CFAI 8002 - Antenne de Soissons - 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
PROMEO CFAI 8002 - Antenne de Soissons - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	18	53	6

# 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

### COMPÉTENCES GÉNÉRALES (540 heures)

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

### DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL (135 heures)

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Vendre
- Entretenir la relation client

### ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE (270 heures)

- Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services
- Organiser l'espace commercial
- Développer les performances de l'espace commercial
- Mettre en place la communication commerciale
- Évaluer l'action commerciale

### ASSURER LA GESTION OPÉRATIONNELLE (135 heures)

- Gérer les opérations courantes

- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances

## **MANAGER L'ÉQUIPE COMMERCIALE (135 heures)**

- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale
- Évaluer les performances de l'équipe commerciale

## **ATELIER DE PROFESSIONNALISATION (150 heures)**

Pour consulter la fiche de la formation :

<https://www.promeo-formation.fr/se-former-en-alternance/bts-mco-management-commercial-operationnel>

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

La commission examine les dossiers de chaque candidat en se basant sur plusieurs critères, tels que les résultats scolaires, les appréciations des professeurs, les lettres de motivation, et tout élément spécifique requis par cette formation. L'objectif est de sélectionner les candidats les mieux adaptés à la formation qu'ils ont choisies.

## 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

### Un entretien individuel permettra:

- de répondre aux questions du candidat liées à la formation
- d'échanger sur la cohérence du projet de formation au regard du projet professionnel ;
- de traiter de la pertinence du choix de la formation
- d'évaluer le comportement et l'attitude du candidat face au travail

### Conseils pour l'entretien d'admission:

Préparez votre entretien en parcourant la fiche programme de la formation.

Posez-vous la question : En quoi cette formation correspond à ce que vous souhaitez faire ?

Le principe de l'alternance doit être connu afin de pouvoir en échanger le cas échéant lors de l'entretien.

Il est nécessaire de se mettre à la recherche d'une entreprise le plus tôt possible.

# Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Eléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Notes des bulletins de 1ère et de terminale	Pour les bacheliers généraux : français, anglais, mathématiques, SES,... Pour les bacheliers technologiques et professionnels : français, mathématiques, anglais, économie, gestion, management, droit, vente / mercatique	Pour les bacheliers généraux : français, anglais, mathématiques, SES,... Pour les bacheliers technologiques et professionnels : français, mathématiques, anglais, économie, gestion, management, droit, vente / mercatique	Complémentaire
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	Critère non utilisé	Critère non utilisé	Champ libre
Savoir-être	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	Critère non utilisé	Critère non utilisé	Champ libre
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Intérêt pour la formation exprimé dans le projet de formation motivé	Présentez votre motivation pour la filière commerciale et particulièrement pour le BTS MCO ainsi que vos compétences en adéquation. Indiquez les raisons pour lesquelles vous avez choisi l'alternance. Présentez vos premières démarches de recherche d'entreprises et précisez si vous en avez déjà trouvé une.	Présentez votre motivation pour la filière commerciale et particulièrement pour le BTS MCO ainsi que vos compétences en adéquation. Indiquez les raisons pour lesquelles vous avez choisi l'alternance. Présentez vos premières démarches de recherche d'entreprises et précisez si vous en avez déjà trouvé une.	Important

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
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	Critère non utilisé	Critère non utilisé	Champ libre

**Signature :**

Carole MARIGAULT,  
Directeur de l'établissement PROMEO CFAI 8002 -  
Antenne de Soissons