

Rapport public Parcoursup session 2023

Groupe Alternance Le Mans - 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
Groupe Alternance Le Mans - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	50	148	15

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

CULTURE GÉNÉRAL : Coef. 3 Ecrit 4 heures.

Objectif : Vérifier l'aptitude des candidats à communiquer avec efficacité.

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE et MANAGÉRIAL : Coef. Écrit 4 heures.

Économie générale - droit - management d'entreprise

RELATION CLIENT - L'OFFRE COMMERCIALE : Coef. 3 Oral 30 min coef. 3 Oral 30 min.

- Développement de la relation client et vente-conseil

- Animation et dynamisation de l'offre commerciale

ANGLAIS : coef 1.5 Ecrit 2 heures

Objectifs : gérer les opérations courantes - prévoir et budgétiser l'activité - analyser les performances commerciales.

MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE : Coef. 3 Ecrit 2h30.

- Recruter les collaborateurs - animer et organiser le travail de l'équipe - évoluer les performances commerciales.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Résultats académiques Pondération de ce champ d'évaluation dans l'examen des dossiers : 20%

- Moyenne Générale - Important
Bulletin de notes

Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire Pondération de ce champ d'évaluation dans l'examen des dossiers : 20%

- Test de positionnement - Très important
Résultat de test de positionnement lors de l'admission de l'école

Savoir-être Pondération de ce champ d'évaluation dans l'examen des dossiers : 40%

- Implication - Très important
Appréciations bulletins

Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet Pondération de ce champ d'évaluation dans l'examen des dossiers : 20%

- Détermination du projet - Très important
Connaissance métier - débouchés à l'issue de la formation.

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

Etre commercial nécessite le goût du challenge, d'être sociable et de savoir s'investir pour évoluer. Il faut aimer le changement permanent, être adaptable.

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	Notes sur l'ensemble des matières	Bulletin de notes	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Test de positionnement	Notes sur les tests	Résultat du test de positionnement lors de l'admission à l'établissement.	Très important
Savoir-être	Implication	Retards / Absences non justifiées	Appréciations bulletins.	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Détermination du projet	Préparation à l'entretien / Projet alternance	Connaissance métier - débouchés à l'issue de la formation.	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

Signature :

Alexis HAMON,
 Directeur de l'établissement Groupe Alternance Le Mans