

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée des Métiers du Bois - BTS - Services - Conseil et commercialisation de solutions techniques

Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 07 juillet 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de voeux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Lycée des Métiers du Bois - BTS - Services - Conseil et commercialisation de solutions techniques	Jury par défaut	Autres candidats	7	170	19	20	5	53
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	8	38	30	38	5	53

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

Le titulaire du BTS CCST Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques (ex BTS Technico-commercial) conseille et vend des solutions (produits et services associés) qui requièrent obligatoirement la mobilisation conjointe de compétences commerciales et technologiques.

Une formation en symbiose avec les entreprises :

Pour les scolaires, 8 semaines de stage en entreprise en 1ère année et 6 semaines en 2ème année.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Etude en commission de professeurs des dossiers avec une grille chiffrée en fonction de critères construits par l'équipe.

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

Le nombre de candidats se réduit fortement et de plus en plus de candidats d'origine étrangère. La question de la "validité" des dossiers présentés est mise en avant avec des éléments douteux, comme des bulletins identiques, adresses identiques etc...

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	Disciplines valorisées	Les commentaires dans les bulletins sur les anciens bac GT, et les commentaires plus spécifiques aux enseignements professionnels sur les bac Pro	Bulletins de terminale et première	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Capacités d'analyse et aptitudes professionnelles : a) Elaborer, organiser, réaliser, analyser et rendre compte des opérations de prospection d'un projet b) Préparer, présenter, conduire, analyser une visite client c) Assurer le suivi du produit commercialisé auprès des clients et rendre compte des résultats pour l'entreprise	tout ce qui relève de la prise d'initiative dans les bulletins, persévérance dans le travail	Appréciations des enseignements de champs disciplinaires : a) Capacité prospecter par opérations b) Capacité à négocier une visite auprès d'un client c) Capacité à suivre et fidéliser la clientèle	Très 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
Savoir-être	Autonomie, maturité, responsabilité : a) Etre autonome dans le travail réalisé b) Savoir travailler en équipe de projet de prospection b) Analyser l'amplitude du travail demandé et fournir le travail personnel nécessaire	toute forme d'expression qui illustre des qualités qui dépassent la compétence pure mais qui en fait un atout (savoir communiquer et être ouvert à l'autre améliore la qualité du travail mené)	Appréciations des enseignements de champs disciplinaires : Remarques liées à : a) Capacité à travailler en autonomie ou en équipe sur un projet de prospection b) Capacité à percevoir l'ampleur du travail demandé et s'auto-gérer en fonction	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Mise en avant des recherches sur la formation, ses débouchés et conditions d'exercice entre stage en entreprise et scolarité. Prise d'information via le site Internet, passage aux Portes Ouvertes	Recherche de points de convergence entre le projet de BTS recherché et le projet post-BTS (scolaire ou professionnel)	Lettre de motivation évoquant la connaissance du tissu économique, l'organisation d'une entreprise.	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aspects du profil du candidat qui peut être mis en avant pour le valoriser	.	l'investissement associatif, sportif peut donner une image plus positive de la candidature	Important

Signature :

Jérôme CHEVALIER,

Proviseur de l'établissement Lycée des Métiers du Bois