

Rapport public Parcoursup session 2023

ENC-ENACOM - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel

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 vœux confirmés | Nombre de propositions d'admission en procédure principale | Rang du dernier admis en procédure principale | Taux minimum boursier | Taux bac pro |
|--|-----------------|---|----------------------------|--------------------------|--|---|-----------------------|--------------|
| ENC-ENACOM - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel | Jury par défaut | Autres candidats | 25 | 265 | 67 | 89 | 10 | 28 |
| | Jury par défaut | Bacheliers professionnels toutes séries | 10 | 69 | 43 | 63 | 10 | 28 |

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

Au niveau scolaire, les étudiants sont amenés à réaliser des projets de groupe, à communiquer à l'oral, à l'écrit, à analyser ensemble un problème pour le résoudre. Un goût pour l'échange, l'entraide et la prise d'initiative sont donc des bons points à mettre en avant !

Avoir le sens des responsabilités et aimer le travail d'équipe: le BTS MCO met en avant le management comme son nom l'indique, vous pourrez donc être amené à former, organiser le travail d'une équipe, répartir les tâches, diriger, motiver vos collaborateurs afin d'atteindre les objectifs. Il faut donc aimer le contact humain, être sociable et savoir s'adapter à différentes situations.

Aimer le contact avec les clients, les fournisseurs et avec les autres employés : dans le cadre d'un poste de manager ou de commercial, vous devrez jouer de votre relationnel. Cela implique d'une part de vendre puis de fidéliser la clientèle en ayant une bonne présentation, en étant à l'écoute et en faisant preuve de persuasion. Dans ce sens, il est utile de maîtriser les Nouvelles Technologies d'Information et de Communication (le e-commerce, les logiciels informatiques, [le cloud computing](#)...).

Avoir des qualités de gestionnaire : au-delà de la gestion d'une équipe comme vu au-dessus, le manager commercial devra avoir l'esprit d'analyse et être un minimum à l'aise avec les chiffres. De manière générale (cela dépendant plus des postes occupés) le diplômé d'un BTS MCO sera amené à définir des projets en tenant compte des contraintes (délais, coûts, moyens humains, matériels...), à définir des objectifs à atteindre (tableaux de bord), à faire des prévisions (nombre de ventes, charges, stocks...) puis enfin à analyser les résultats.

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

PARCOURS BL3+ COMMERCE MARKETING

L'objectif de ce parcours est de vous préparer en 3 ans à 2 diplômes :

- Le BTS Management Commercial Opération à la fin de la 2ème année
- Une licence ou un Bachelor à la fin de la 3ème année

Ce programme vous permet de maximiser vos chances de réussite à la fois sur le diplôme de BTS (100% de réussite en 2022) en fin de 2nde année ainsi que sur le diplômes Bachelor/Licence en fin de 3ème année

1ère et 2ème ANNEE PARCOURS BL3+ COMMERCE MARKETING

Le programme sur les 2 premières années vous permet d'acquérir les fondamentaux dans le domaine du marketing, du management et de la communication.

- Un enseignement professionnel et général (droit, économie, anglais,...)
- 12 à 14 semaines de stage + missions chaque semaine tout au long de l'année
- De nombreux terrains de stage possibles (commerce, luxe, distribution, mode, sport, automobile, nouvelles technologies, banque, assurance, immobilier, communication, événementiel...)

Validation : BTS Management Commercial Opérationnel

INFORMATIONS SUPPLEMENTAIRES

dossier : <http://www/enc-nantes.fr/documentation/>

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Analyse des dossiers des candidats et de leurs motivations

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

La motivation est essentielle à la réussite de l'étudiant. Commencer à bien définir le projet professionnel (métiers envisagés, missions que le candidat aimerait occuper en entreprise, secteur.) et valoriser la démarche suivie pour l'établir (rencontre de professionnels, stages, travaux réalisés). Valoriser l'adéquation entre la formation choisie et votre projet professionnel. Si besoin l'établissement a mis en place des rendez-vous de l'orientation en visio pour aider les candidats. En complément, des portes ouvertes sont organisées où les candidats peuvent rencontrer nos équipes pédagogiques et étudiants.

Des entretiens individuels sont organisés afin de pouvoir répondre aux questions et présenter les exigences de la formation (travail, rythme, stage, conseils d'organisation)

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 scolaires | Notes en français, anglais, et dans certaines matières générales en complément | Bulletins de 1ère et premier bulletin de terminale le cas échéant | Essentiel |
| Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire | Capacité à convaincre, analyser, prendre du recul | Notes du candidat et appréciations générales sur le travail et la capacité à réussir | Bulletins | Important |
| Savoir-être | Savoir Etre | Capacité à s'organiser, autonomie dans le travail | Motivation, assiduité, curiosité, professionnalisme | Très important |
| Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet | motivation | Adéquation du projet professionnel avec la formation, connaissance des objectifs de la formation, motivation | Entretien : connaissance de la formation, idées de métiers, cohérence du projet avec la formation | Essentiel |
| Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires | Activité extra scolaire | Participation à des projets de classe, projets associatifs, bénévolat | CV, engagement citoyen peut être un plus | Complémentaire |

Signature :

Magali MENTZER,
Proviseur de l'établissement ENC-ENACOM