

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Sainte-Croix Saint-Euverte - 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 vœux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Lycée Sainte-Croix Saint-Euverte - BTS - Services - Conseil et commercialisation de solutions techniques	Jury par défaut	Autres candidats	16	100	56	62	9	30
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	8	32	25	25	9	30

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

Lien vers le site du Pôle d'Enseignement Supérieur : www.sup-scse.fr

Lien vers la plaquette [BTS CCST](#).

Dans l'établissement, vous intégrerez un pôle d'enseignement supérieur avec des conditions de formation adaptées et différentes de celles du lycée. Nous vous accompagnerons pour que vous construisiez votre projet professionnel dans le cadre d'une relation étudiants - professeurs privilégiée.

Objectifs de la formation

Le titulaire d'un BTS CCST a pour fonction principale la vente de biens et services qui nécessite la mobilisation de compétences commerciales et de savoirs techniques, pour adapter l'offre aux attentes d'une clientèle. C'est un négociateur - vendeur. Il élabore, présente et négocie une solution technique, commerciale et financière adaptée à chaque situation. Il gère la relation client dans une logique commerciale durable, personnalisée et créatrice de valeur. Il assure l'interface entre l'entreprise et ses marchés (amont ou aval). Il gère et développe ses activités dans le cadre d'une politique commerciale à laquelle il contribue. À terme, en fonction de son expérience, il peut manager une équipe commerciale.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

- Le type de baccalauréat
- Les notes des matières technologiques ou professionnelles, en économie-gestion, la moyenne générale
- le comportement : assiduité, investissement en cours
- La fiche avenir et le positionnement du chef d'établissement la cohérence du projet motivé : connaissance de la formation, présence portes ouvertes et/ou salon, perspectives post BTS

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 commission est attentive aux candidatures qui présentent des résultats corrects et un bon comportement face au travail. La commission est attentive à la qualité du projet motivé : le projet de formation doit être mis en valeur par le candidat pour pouvoir démontrer à la commission une connaissance de la formation et une réelle motivation. La commission prend en compte l'avis argumenté du chef d'établissement

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	Intérêt pour les technologies industrielles et les relations commerciales, l'environnement et le management des entreprises	Résultats dans les différentes matières concernées : économie, droit, gestion, mercatique, enseignement technologique, anglais	Moyennes, classement, évolution des résultats	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Compétences en matière d'expression écrite et orale en français et anglais, compétences techniques ou commerciales		Résultats et appréciations portés sur les bulletins	Très important
Savoir-être	savoir-être	Comportement face au travail, comportement avec les autres élèves. assiduité, ponctualité	Appréciations, absences injustifiées, retards. Eléments de la fiche avenir.	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation, connaissance de la formation	Qualité du projet motivé	Qualité du projet motivé : contenu, authenticité, capacité à se projeter	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagements professionnels et associatifs	expériences professionnelles, stages, jobs d'été. Activités associatives sportives, culturelles, engagements.	Valorisation des expériences professionnelles ou personnelles, niveau d'engagement	Complémentaire

Signature :

Eric HANS,
Proviseur de l'établissement Lycée Sainte-Croix Saint-
Euverte