

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Victor Hugo - 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
Lycée Victor Hugo - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel	Jury par défaut	Autres candidats	21	424	137	188	16	28
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	9	109	55	105	16	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

Avoir un intérêt pour le commerce, les techniques de marketing et de management

Avoir le goût du contact et l'ambition de devenir responsable d'un centre de profit (rayon, univers, portefeuille clients...)

Avoir un intérêt pour le monde de l'entreprise et les domaines socio-économiques et managériaux

Savoir mobiliser des compétences d'expression écrite et orale en français et en anglais afin de pouvoir argumenter un raisonnement

Disposer d'aptitudes à la maîtrise des logiciels et d'outils numériques

Pouvoir travailler de façon autonome, organiser son travail et travailler en équipe. Les apprentissages proposés s'appuient autant sur des travaux individuels que sur des travaux collectifs. Il est ainsi indispensable de faire preuve d'écoute, de bienveillance et de prendre des initiatives. L'exploitation des activités professionnelles réalisées en entreprise demandent une capacité à s'organiser et une aptitude à programmer son travail personnel et à s'y tenir dans la durée.

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

Un pôle d'enseignement général (8 heures hebdomadaires) : anglais -- culture générale et expression - culture juridique, économique et managériale

- Un pôle d'enseignement professionnel (19 heures hebdomadaires) : développement de la relation client et vente - animation et dynamisation de l'offre commerciale - gestion opérationnelle - management de l'équipe commerciale
- 16 semaines de stages sur les deux années ou apprentissage (enseignement mixé)
- Deux options facultatives : espagnol LV2 et entrepreneuriat

Les compétences professionnelles du BTS :

Manager l'équipe commerciale : recrutement - formation - motivation - organisation - évaluation des performances

Assurer la gestion opérationnelle : définition des objectifs - gestion prévisionnelle - suivi de l'activité - analyse des résultats - gestion des investissements

Développer la relation client et assurer la vente conseil : vente - conseil - suivi de la relation commerciale - développement du capital client

Animer et dynamiser l'offre commerciale : définition de l'offre - valorisation de l'offre - animation commerciale - promotion

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des voeux

La commission d'examen des voeux chargée d'étudier les candidatures, et composée de l'équipe pédagogique intervenant en BTS, a procédé à l'étude et au classement des dossiers du lundi 17 avril au lundi 15 mai 2023. Elle a examiné avec rigueur et impartialité l'ensemble des candidatures, afin d'établir un classement compte tenu des attendus de la formation et des critères généraux d'examen des voeux qui ont été portés à la connaissance des candidats, via la plateforme Parcoursup, depuis l'ouverture de la procédure, à savoir :

- la formation actuelle (priorisation des baccalauréats en lien avec le commerce, car poursuite du projet initié)
- les avis du conseil de classe sur la capacité de réussite dans les études supérieures
- les notes des bulletins de première et de terminale (résultats par-rapport à la moyenne de classe), avec une attention toute particulière sur les notes en langues
- les appréciations des bulletins de première et de terminale
- la lettre de motivation et le CV

Outre la prise en compte des différentes notes accessibles sur les dossiers des candidats, la commission d'examen des voeux, par une lecture attentive des informations relatives au parcours et à l'expression du projet de formation, a attaché une importance particulière à tenir compte également des éléments qualitatifs des dossiers.

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

Contenu et organisation des enseignements pour la formation BTS MCO (enseignement mixte en apprentissage) :

- Un pôle d'enseignement général (8 heures hebdomadaires) : anglais / culture générale et expression / culture juridique, économique et managériale
- Un pôle d'enseignement professionnel (19 heures hebdomadaires) : développement de la relation client et vente / animation et dynamisation de l'offre commerciale / gestion opérationnelle / management de l'équipe commerciale
- 16 semaines de stage sur les deux années ou apprentissage
- Deux options facultatives : espagnol LV2 et entrepreneuriat

Les compétences professionnelles du BTS MCO :

- Manager l'équipe commerciale : recrutement / formation / motivation / organisation / évaluation des performances
- Assurer la gestion opérationnelle : définition des objectifs / gestion prévisionnelle / suivi de l'activité / analyse des résultats / gestion des investissements
- Développer la relation client et assurer la vente conseil : vente / conseil / suivi de la relation commerciale / développement du capital client
- Animer et dynamiser l'offre commerciale : définition de l'offre / valorisation de l'offre / animation commerciale / promotion

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des voeux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Notes en français		Notes du bac de français	Essentiel
	Notes en langues		Moyenne et rang dans la classe en langues	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Qualités rédactionnelles (Orthographe / Expression)		Evaluation basée sur la lettre de motivation	Très important
Savoir-être	Implication dans le travail (comportement, assiduité)		Appréciations des bulletins de première et de Terminale	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation		Projet de formation motivé	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Expériences professionnelles		Stages ou emplois effectués dans le commerce	Complémentaire

Signature :

Damien BEAUFILS,
Proviseur de l'établissement Lycée Victor Hugo