

# Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Jean Lurcat - 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 voeux confirmés | Nombre de propositions d'admission en procédure principale | Rang du dernier admis en procédure principale | Taux minimum boursier | Taux bac pro |
|-------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------------------------|----------------------------|---------------------------|------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------|--------------|
| Lycée Jean Lurcat - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel | Jury par défaut | Autres candidats                        | 2                          | 142                       | 5                                                          | 16                                            | 36                    | 40           |
|                                                                         | Jury par défaut | Bacheliers professionnels toutes séries | 15                         | 214                       | 74                                                         | 108                                           | 36                    | 40           |
|                                                                         | Jury par défaut | Bacheliers technologiques toutes séries | 19                         | 367                       | 88                                                         | 125                                           | 36                    | 40           |

# 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

Le titulaire du BTS Management commercial opérationnel a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou une partie d'une unité commerciale sur cinq secteurs d'activités (entreprises de distribution alimentaire ou spécialisée, entreprises de production, de commerce électronique, prestataires de services et associations à but lucratif)

Il exerce ses activités dans les domaines suivants : développement de la relation vente et vente conseil, animation et dynamisation de l'offre commerciale, gestion opérationnelle et management de l'équipe commerciale.

Il acquiert de l'expertise dans les techniques de management opérationnel, de gestion et d'animation commerciale. Aussi, il utilise ses compétences en communication et dans les outils de traitement de l'information. Enfin, il met en oeuvre les applications et les technologies digitales.

Horaires d'enseignement 1ère année (cours + TD)

Français : 2 h

LV1 : 3 (1+2)

Culture éco-juridique managériale : 4

Développement de la relation client : 6 (2+4)

Animation et dynamisation de l'offre : 5 (3+2)

Gestion opérationnelle : 4 (2+2)

Management de l'équipe : 4 (2+2)

Facultatif : Entrepreneuriat : 2

En deuxième année, seuls les horaires du développement de la relation client (2+3) et Animation et dynamisation de l'offre (3+3)

changent.

Stages en entreprise : 14 à 16 semaines

## **Les modalités d'examen des vœux**

### **Les modalités d'examen des voeux**

Les voeux ont été examinés selon la grille établie et publiée pour cette 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

Il faut disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client et 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. Il faut 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. Il faut disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe dans le cadre d'une démarche de projet et de capacités d'organisation et d'autonomie. Il faut enfin être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels

# 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                                           | Notes dans les matières professionnelles (pour les baccalauréats technologiques et professionnels).                           |                                                      | - Enseignement technologique et professionnel. -Mercatique. - Ressources humaines. -Système d'information et de gestion. - Gestion finance.                            | Essentiel                       |
|                                                               | Notes dans les matières générales (Pour tous les baccalauréats y compris les baccalauréats technologiques et professionnels). |                                                      | Français. Philosophie. Langues vivantes. Droit, Economie Management. Mathématiques. (en fonction des matières dispensées dans la formation d'origine).                 | Important                       |
| Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire | Compétences relationnelles.                                                                                                   |                                                      | Avoir des compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client.                                                                        | Très important                  |
|                                                               | Une appétence pour le management opérationnel                                                                                 |                                                      | Appréciations bulletins, fiche Avenir, projet motivé                                                                                                                   | Très important                  |
|                                                               | Capacité à évoluer dans des environnements digitalisés et numériques                                                          |                                                      | Appréciations bulletins, fiche Avenir, projet motivé                                                                                                                   | Très important                  |
| Savoir-être                                                   | Comportement, assiduité, posture professionnelle et persévérance                                                              |                                                      | Appréciation des professeurs sur les bulletins de première et de terminale. Champs « Autonomie » et « Capacité à s'investir » de la fiche Avenir. Rubrique « Activités | Très important                  |

|                                                                                   |                                                       |                                                                                                                                                                                                                                       |                |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
|                                                                                   |                                                       | et centres d'intérêt ».                                                                                                                                                                                                               |                |
| Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet                     | Cohérence du projet et motivation                     | Projet de formation rédigé, cohérent au regard de la formation et motivé                                                                                                                                                              | Important      |
| Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires | Engagement citoyen                                    | Engagement dans une association, implication en tant que délégué (e) de classe                                                                                                                                                        | Complémentaire |
|                                                                                   | Expériences professionnelles ou les stages effectués. | Expériences ou stage dans les secteurs d'activités suivants : (entreprises de distribution alimentaire ou spécialisée, entreprises de production, de commerce électronique, prestataires de services et associations à but lucratif). | Complémentaire |

**Signature :**

OLIVIER BRIFFAUT,  
Proviseur de l'établissement Lycée Jean Lurcat