

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	7	634	48	86	32	46
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	16	990	95	174	32	46
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	11	1445	44	61	32	46

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

Professionnalisé, le BTS MCO forme des étudiants à la gestion et au développement d'un point de vente, d'une agence commerciale dans des domaines très diversifiés. Le diplômé exerce son activité dans des entreprises de distribution de biens et de services. Il gère la relation-client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de l'équipe. Cette polyvalence fonctionnelle s'inscrit dans un contexte d'activités digitalisées visant à mettre en oeuvre la politique commerciale du réseau ou de l'unité.

veiller clientèle, d'animateur des ventes, d'assistant commercial et, à terme de manager de point de vente, chef de groupe, responsable logistique ou clientèle.

Les enseignements professionnalisants font une large part à l'étude des notions essentielles du marketing en privilégiant ses aspects opérationnels. Tous les enseignements mobilisent les ressources en informatique (TIC) avec l'utilisation d'outils de bureautique classiques et de logiciels spécialisés.

Le nombre de semaines de la formation en entreprise : 12 à 14 semaines de stage réparties sur les 2 années de formation.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des voeux

Tous les dossiers sont ouverts, lus et classés selon la motivation, l'intérêt et les résultats

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

Enseignements:

- Culture générale et expression
- LVA Anglais
- Culture économique, juridique et managériale
- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Manager l'équipe commerciale

Conseils:

Ne pas privilégier une seule discipline. Toutes sont importantes pour la formation post-bac

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		Notes bulletins, fiche avenir, projet de formation, ensemble des documents téléversés par le candidat	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthode et organisation	Appréciations et notes	Appréciations	Très important
Savoir-être	Assiduité	Nombre d'absences et appréciations	Appréciations bulletins, fiche avenir, documents mis à disposition par le candidat	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Appréciations	Appréciations	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Centre d'intérêts	Appréciations	Appréciations	Très important

Signature :

Sylvie BEZAT,
Proviseur de l'établissement Lycée Jean Lurcat