

# Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Edouard Branly - 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 Edouard Branly - BTS - Services - Conseil et commercialisation de solutions techniques	Jury par défaut	Autres candidats	9	128	23	29	23	59
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	15	46	17	17	23	59

# 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

## Attendus locaux

Notre formation est centrée sur la vente en B to B d'équipements et matériels industriels.

Pour suivre cette formation de BTS, il est préférable d'avoir suivi une formation pré-bac technologique ou professionnelle à dominante industrielle. Une formation généraliste est également appréciée si elle est assortie d'un parcours à dominante scientifique.

Cependant, un étudiant qui aurait suivi une formation tertiaire avec un bon niveau scolaire pourra être retenu pour cette formation.

## 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

Nous formons des techniciens supérieurs spécialisés dans la vente en B to B d'équipements et matériels industriels.

Les étudiants apprennent à :

- préparer un entretien de négociation technique et commerciale,
- mettre en œuvre un entretien de vente,
- créer et développer une relation client durable.

L'étudiant possède ainsi une double compétence technique et commerciale. Il conseille sa clientèle en fonction de ses besoins, lui présente une solution technique assortie d'une proposition commerciale et financière.

La formation se fait dans un espace de 200m<sup>2</sup> consacré à la formation commerciale. La formation technique se fait sur les plateaux dédiés aux formations industrielles du lycée.

L'étudiant devra réaliser 15 semaines de stage durant ses deux années de formation.

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

Les qualités requises pour faire un BTS Conseil et commercialisation de solutions techniques – BTS CCST sont les suivantes :

Aimer évoluer dans un environnement informatique,

Avoir de l'intérêt pour les activités industrielles et techniques, la robotique, les systèmes de production,

Avoir des aptitudes pour mener à bien des objectifs commerciaux,

Savoir s'organiser pour gagner du temps dans son travail,

Apprécier le travail de groupe pour mener à bien un projet technique,

Aimer trouver des solutions techniques pour satisfaire et fidéliser un client,

Aimer le contact humain et tout ce qui concerne la communication avec les clients...

Si les profils STI2D ou bac pro à profils "industriels" sont privilégiés pour intégrer une telle formation, les bac généraux ou STMG avec une

scolarité solide en terme de résultats et de sérieux sont bienvenus

## Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Un traitement algorithmique permettant essentiellement, à partir des données quantitatives et qualitatives figurant dans les dossiers, de calculer les moyennes des notes récupérées ou attribuées aux candidats, a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux afin de l'aider dans ses travaux, et non se substituer à elle.

Ce traitement automatisé, dont le paramétrage a été effectué par la commission d'examen des vœux en fonction des critères que ses membres ont définis, a été utilisé pour effectuer une première analyse des candidatures et un pré-classement de ces dernières. La commission d'examen des vœux s'est en partie fondée sur ces éléments pour apprécier les mérites des candidatures.

# Enseignements de la session et conseils aux candidats

## Enseignements de la session et conseils aux candidats

C'est un métier où les relations humaines sont privilégiées. Interface entre l'entreprise et son marché, l'attaché technico-commercial fait preuve

de dynamisme, de disponibilité, de mobilité, de capacité d'écoute et de qualités de communication.

Ouverture d'esprit, rigueur et méthode, persévérance, capacité d'anticipation, esprit d'équipe, sont également des qualités indispensables.

Ce sont ces qualités qui sont recherchées dans les candidatures

# 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	Résultats scolaires	.	Les bulletins de première et ceux des premier et deuxième trimestres/semestre de terminale où seront appréciés l'investissement de l'élève dans le domaine professionnel mais également dans les matières générales et notamment l'anglais, ainsi que son assiduité. Les appréciations qui montreront la motivation et le sérieux de l'élève	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			
Savoir-être	Assiduité	.	Assiduité en classe de première et terminale	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	.	Projet motivé, l'Avis du chef d'établissement ou du conseil de classe notifié dans la fiche avenir pour la filière demandée L'expression de la motivation de l'élève pour la filière demandée dans la rubrique parcours de formation motiv	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

**Signature :**

LAURENT MARTINEL,  
Proviseur de l'établissement Lycée Edouard Branly