

# Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Jean Moulin - 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 Moulin - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel	Jury par défaut	Autres candidats	8	604	33	56	16	36
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	22	161	41	52	16	36
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	30	181	140	179	16	36

# 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

Assiduité et ponctualité

Engagement personnel du futur étudiant

Autonomie

Comportement professionnel lors des périodes de stage

## 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

### HORAIRES HEBDOMADAIRES

1ère année

Culture générale

2h

Anglais

3h

Culture Economique, juridique et managériale

4h

Développement de la relation client

6h

Animation et dynamisation de l'équipe commerciale

5h

Gestion opérationnelle

4h

Management de l'équipe commerciale

4h

2ème année

Culture générale

2h

Anglais

3h

Culture Economique, juridique et managériale

4h

Développement de la relation client

5h

Animation et dynamisation de l'équipe commerciale

6h

Gestion opérationnelle

4h

Management de l'équipe commerciale

4h

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

Dans un premier temps, échelonné sur une dizaine de jours, une équipe de professeurs appartenant à des disciplines générales ou technologiques du BTS MCO examine individuellement les dossiers dématérialisés au lycée ou à leur domicile.

Dans un second temps, ces mêmes professeurs se réunissent lors d'une commission d'examen et d'harmonisation des dossiers. Le classement des candidats se fait en 3 groupes : Baccalauréat professionnel, Baccalauréat technologique et Autres.

## 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

Enseignement de la session : trop de lettres de motivation impersonnelles qui ne correspondent pas toujours à la formation.

Conseils aux candidats : Soigner la lettre de motivation et la personnaliser en fonction des formations demandées.

# 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 scolaires	Moyenne des notes si elles correspondent au référentiel du BTS	Notes obtenues en classe de terminale et au baccalauréat	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			
Savoir-être	Assiduité	Nombre d'absences et de retard	Fréquentation scolaire au lycée	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Démarche d'orientation	-	Immersion dans l'établissement. Échanges avec les équipes pédagogiques.	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Investissement personnel	-	Engagement personnel du candidat (délégué de classe, participation à des instances, engagement citoyen)	Important

**Signature :**

Jean-François Guérini,  
Proviseur de l'établissement Lycée Jean Moulin