

# Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée général et technologique privé Jean XXIII - 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 général et technologique privé Jean XXIII - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel	Jury par défaut	Autres candidats	3	52	14	26	8	28
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	15	62	45	58	8	28
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	17	87	48	75	8	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

LE TITULAIRE DU BTS MCO est un commercial généraliste sédentaire expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en oeuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'enseigne. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (digitalisation, réseaux sociaux, forums, blogs...) sans oublier de maîtriser son espace de vente (Gestion des rayons, gestion des univers, stockage...)

LES COMPETENCES A ATTEINDRE = 4 blocs :

- BLOC 1 : DRCV : Développer la relation client et assurer la vente conseil [assurer la veille informationnelle sur son marché / Réaliser des études commerciales / Savoir vendre / Entretenir la relation client / Fidéliser ses clients]
- BLOC 2 : ADOC : Animer et Dynamiser l'offre commerciale [Elaborer et adapter en continu l'offre de produit et de services / Organiser l'espace commercial pour optimiser les ventes / Développer les performances de l'espace commercial / Concevoir et mettre en place la communication commerciale interne et externe / Evaluer l'action commerciale mise en place]

- BLOC 3 : G.O. : Assurer la gestion opérationnelle [Gérer les opérations courantes de l'Unité commerciale / Prévoir et budgétiser l'activité / Analyser les performances réalisées]
- BLOC 4 : MEC : Manager l'équipe commerciale [Organiser le travail de l'équipe commerciale - Piloter et Manager / Recruter des collaborateurs / Animer l'équipe commerciale / Evaluer les performances de l'équipe commerciale]

À l'issue de la formation, l'apprenant peut occuper des fonctions et des responsabilités dans une unité commerciale :

- soit physique comme un hypermarché (GSA), un commerce spécialisé (GSS - bricolage, sport, esthétique, luxe, mobilier...),
- soit dans le département commercial d'une PME (profil technico/commercial apprécié),
- soit une agence d'un de ces secteurs : banque, assurance, immobilier, tourisme...
- soit dans une unité virtuelle (e-commerce : sites internet marchands).

Dans un contexte d'activités commerciales de plus en plus digitalisées, le BTS MCO vous apprendra à être un commercial polyvalent. A l'issue des 2 ans, la poursuite d'études est possible en bac+3 professionnelle ou générale (Bachelor, Licence), en école de commerce, ou vers un titre RNCP (diplôme d'une branche professionnelle) de niveau 6 (Bac+3).

## 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

Enseignement Général:

- Culture Générale et Expression (CGE)
- Anglais (LV1)
- Culture Economique, Juridique et Managériale (CEJM)
- Préparation Certification anglais - plateforme entraînement : Global Exam (e-learning)

Enseignement Professionnel:

- Développement de la Relation Client et Vente Conseil (DRCVC)
- Animation et Dynamisation de l'Offre Commerciale (ADOC)
- Gestion opérationnelle (GO)
- Management de l'équipe commerciale (MEC)

Autre :

- Communication / actions commerciales - BDE (bureau des étudiants)

Immersion en entreprise [STAGES]:

- Minimum 14 semaines de stages sur les 2 ans de formation avec un stage d'un minimum de 4 semaines consécutives- Ce stage de 4 semaines consécutives se déroulent en Juin de la 1ère année.
- Les étudiants en statut scolaire recherchent leur stage. (Convention de stage fournie par l'établissement)

- Vacances scolaires selon le calendrier national

#### Entreprises ciblées :

- Entreprises de distribution des secteurs alimentaires ou spécialisés : Grande et Moyenne Surface ( superette, super et hyper...), Grande surface Spécialisée - Décathlon, ...et magasin spécialisé... Monsieur Meuble.
- Entreprises de prestations de services : assurance, banque, location, communication, transport...
- Entreprises de commerce électronique (e-commerce)
- Nombreux partenariats avec des enseignes [Groupe System U / Leclerc / Darty / Intersport/ Orange AD Ouest / ...]

#### Actions /évènementiels

- Journée intégration
- PortesOuvertes / salons professionnels / visites entreprises
- Journée alumni (les ex étudiants)
- Actions terrain - Séminaire vente en partenariat avec Ouest France.
- Ateliers
- voyages Pédagogiques

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

L'ensemble des critères ont été étudiés pour permettre de définir un classement cohérent.

## 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

S'appliquer à avoir de bonnes notes tout au long de l'année.

# 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 des matières	les notes sont prises en compte	Notes de première et terminale toutes filières - (NB : pour les STMG : Note de Mercatique / Finance , Notes de Sciences de Gestion et numérique , de Droit et Economie, Anglais)	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Qualités rédactionnelle, Orthographe, syntaxe , vocabulaire	la qualité des appréciations est importante	Appréciations des professeurs sur les bulletins de 1ère et de terminale	Important
Savoir-être	Attitude face au travail	Un travail sérieux est nécessaire	Autonomie et organisation dans son travail	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Capacité à réussir dans la formation, un projet professionnel défini	une motivation exprimée est nécessaire	Un projet clairement exprimé. (cf. Projet de formation motivé). Une argumentation claire et personnelle sur le projet professionnel exprimée dans le Projet de formation motivé. Les critères et appréciations de la fiche avenir.	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	activités extra scolaire, Engagement, activité sportive	des activités autres sont un plus	Rubrique activités et centres d'intérêts	Complémentaire



**Signature :**

Gaëtan VRIGNON,

Proviseur de l'établissement Lycée général et  
technologique privé Jean XXIII