

Rapport public

Lycée Bourg-Chevreau Ste Anne - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel (5900)

Les données de la procédure

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de voeux confirmés	Nombre de propositions d'admission	Rang du dernier admis	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Lycée Bourg-Chevreau Ste Anne - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel (5900)	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	15	63	31	31	17	24
	Jury par défaut	Tous les candidats sauf les Bac professionnels	18	95	43	48	17	24

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

Les attendus, autrement dit les connaissances et les aptitudes nécessaires à l'intégration de cette formation sont les suivants :

- Etre dynamique
- Aimer communiquer
- Avoir un bon sens du relationnel
- Avoir une maîtrise correcte de l'outil informatique (pack office)
- Avoir un niveau d'anglais correct (même si l'établissement propose des cours dédoublés)
- Avoir un niveau correct en mathématiques (pour les outils de gestion)
- Etre curieux de l'actualité
- Avoir envie de travailler en équipe

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

La formation MCO est directement orientée vers les besoins des entreprises.

Ces entreprises reçoivent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels dans leur unité commerciale. Cette unité commerciale est un lieu physique ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services (exemple : banques, assurance, agences immobilières, grandes et moyennes surfaces, commerce spécialisé, prêt à porter, agences d'intérim ...)

Compétences développées :

- Gérer l'unité commerciale
- Animer et mobiliser une équipe commerciale
- Gérer et animer l'offre de produits et de services
- Gérer la relation avec la clientèle
- Rechercher et exploiter l'information pour prendre les meilleurs décisions

Les stages :

SOIT UN TOTAL DE 14 SEMAINES DE STAGE (4 MOIS)

Matières enseignées :

Français, Anglais, ECJM (Economie, Droit et Management), Espagnol ou Allemand, Développement de la relation client et vente conseil, Animation et dynamisation de l'offre commerciale, Gestion opérationnelle, Management de l'équipe commerciale, et une option présente dans notre établissement : l'entrepreneuriat.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Etude de tous les dossiers dans leur intégralité

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

Merci de veillez, dans votre projet de formation, de mettre le nom de l'établissement auquel vous écrivez et non celui d'un autre en utilisant le copier-coller.
Les activités extra-scolaires, sportives, associatives sont importantes également.
Ayez une attention toute particulière à votre orthographe et à votre syntaxe. Faites-vous relire.

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 en matières professionnelles		Bulletins de notes de 1ère et Terminale	Très important
	Notes en Economie-Droit		Bulletins de notes de 1ère et Terminale	Très important
	Notes en LV1		Bulletins de notes de 1ère et Terminale	Important
	Notes en mathématiques		Bulletins de notes de 1ère et Terminale	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Organisation dans le travail	Rigueur, efficacité, autonomie	Fiche Avenir et appréciations	Important
Savoir-être	Travail en équipe	Savoir travailler en groupe, s'entraider	Fiche avenir et appréciations	Important
	Attitude en classe	Attitude en classe : bienveillance, entraide, pugnacité	Fiche avenir et appréciations	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Motivation pour la formation, projet motivé	Projet motivé	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Activités extra-scolaire	Activités extra-scolaire, associatives, sportives	Rubrique "activité et centre d'intérêt"	Important

Signature :

Damien Petit,
Proviseur de l'établissement Lycée Bourg-Chevreau Ste
Anne