

# Rapport public Parcoursup session 2021

Lycée saint bénigne - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel (3220)

## Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 17 juillet 2020.

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 saint bénigne - BTS - Services - Management Commercial Opérationnel (3220)	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	27	299	94	128	18	40
	Jury par défaut	Tous les candidats sauf les Bac professionnels	39	708	159	214	18	40

# 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

Consultez notre rubrique BTS Management Commercial Opérationnel : <http://www.sb-lycee.fr/bts-management-commercial-operationnel/>

**L'enseignement professionnel** s'articule autour de 4 blocs de compétence :

- Développement de la relation client et vente conseil
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

**L'enseignement général** contient les modules suivants :

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

La durée total des stages est de 12 à 14 semaines, dans des unités commerciales, réparties sur les 2 années du cycle.

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

**La commission d'étude des dossiers est composée de l'ensemble des enseignants de la section, sans exception (enseignement général et enseignement professionnel).**

**Chaque dossier a été examiné par un binôme de professeurs au sein des commissions par section.**

Dans le contexte exceptionnel de l'année 2020 mais aussi de l'année 2021, il a été apporté une **bienveillance toute particulière quant à l'absence de certains éléments du dossier** lors de l'étude des candidatures.

**Un réexamen de tous les dossiers refusés ou en bas du classement a été effectué systématiquement effectué.**

## 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

Les appréciations de l'équipe pédagogique sur le savoir-être sont importantes : un comportement sérieux pendant les années précédentes est globalement attendu. De même, le profil d'un candidat possédant des compétences relationnelles permet d'être plus en adéquation avec cette formation.

Le projet motivé est rarement bien renseigné : nous conseillons aux candidats de prendre le temps de la réflexion et de bien expliquer les raisons du choix de cette formation, voire d'essayer de se projeter au niveau du métier ou de la poursuite d'études. Trop de candidats négligent ce document : fautes d'orthographe, phrases incomplètes, copier-coller d'internet, une seule ligne...)

Au niveau des activités et centres d'intérêt, des stages dans les métiers du secteur commercial peuvent être intéressants, mais pas obligatoires.

# 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 bulletins	-notes des classes de 1ère et terminale, voire du 1er cycle d'enseignement supérieur - notes de français de la classe de 1ère et des épreuves anticipées du baccalauréat	Notes et appréciations	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	-Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client -Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés	-appréciations des matières correspondant au management, à la gestion et au droit, au domaine du marketing, de la vente, de la relation client si ces matières ont été étudiées, - appréciations des matières permettant de constater des compétences calculatoires minimales	Appréciations, Fiche Avenir	Essentiel
Savoir-être	-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	-appréciations précisant le comportement en groupe classe et en équipe, ainsi que les capacités d'organisation et d'autonomie	Appréciations, Fiche Avenir	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	-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 -S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et	-projet de formation motivé -avis du Professeur Principal et du chef d'établissement	Projet de formation, Fiche Avenir	Essentiel

	commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique			
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

**Signature :**

Frédéric BEC,  
Proviseur de l'établissement Lycée saint bénigne