

# Rapport public Parcoursup session 2023

SUP de V Saint Germain en Laye - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage

## Les données de la procédure

Données de la procédure calculées le jeudi 19 octobre 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de voeux confirmés	Nombre de contrats saisis
SUP de V Saint Germain en Laye - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	15	300	9

# Le rappel des caractéristiques de la formation

## Attendus nationaux

S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale

Disposer de compétences relationnelles

Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web

Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits

Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels, adaptés à l'image des entreprises

Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

## Attendus locaux

Avoir un intérêt pour les métiers de la vente

Avoir envie d'entrer en apprentissage (concilier études et travail en entreprise)

Participer aux séminaires de recherche d'entreprise afin de signer un contrat d'apprentissage

Etre assidu et ponctuel

## 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 se déroule sur 2 ans en alternance, avec une semaine à l'école et une semaine en entreprise

Durée de la formation : 1 350 heures sur deux ans

Enseignement professionnel :

Relation client et négociation-vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Relation client et animation de réseaux

- Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Enseignement général :

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

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

Tous les dossiers ont été examinés selon les critères d'examen des vœux au fil de l'eau afin de permettre un accompagnement précoce à la recherche d'entreprise.

## 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

Il est nécessaire de se renseigner sur les métiers auxquels prépare le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client et être capable d'exposer ses motivations à entrer dans une formation en apprentissage.

Le savoir être est essentiel et les appréciations des enseignants seront étudiées avec attention.

# 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	Moyenne générale de première et terminale	Notes de 1ère et terminale	Bulletins scolaires	Important
	Résultats des épreuves anticipées de français	Notes du bac de français	Relevé de notes de l'examen	Important
	Progression des moyennes	Notes de 1ère et terminale	Bulletins scolaires	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthode de travail	Appréciation des enseignants	Bulletins scolaires	Important
Savoir-être	Assiduité	Appréciation des enseignants	Nombre d'heures absences injustifiées et retards	Essentiel
	Comportement général	Appréciation des enseignants	Bulletins scolaires	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation pour l'alternance	Savoir expliquer le choix de l'alternance	Projet de formation motivé	Important
	Projet professionnel et intérêt pour secteur	Connaissance du secteur, début de Réflexion autour du projet professionnel	Projet de formation motivé	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement personnel	Stages effectués, expérience professionnelle, culturelle, sportive ou associative	Activités et centres d'intérêt	Complémentaire

**Signature :**

Véronique DAUBENFELD,

Directeur de l'établissement SUP de V Saint  
Germain en Laye