

Rapport public Parcoursup session 2023

UFA Roosevelt - 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
UFA Roosevelt - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	15	439	11

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

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

Déroulement de la formation :

Le diplôme

Le CFA prépare les candidats au BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client. La formation se déroule sur 2 années comprenant chacune 18 semaines de présence au CFA entre septembre et juillet.

Le volume annuel de formation est de 720 heures.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Les critères d'examen sont prioritairement :

Appréciations portées par les enseignants sur les bulletins de 1ère et terminale : le comportement et l'attitude face au travail du candidat seront des critères déterminants

- * Cohérence du projet de formation au regard du projet professionnel est essentielle.
- * Moyennes des disciplines de 1ère et terminale
- * Notes des épreuves anticipées voire du diplôme déjà obtenu

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

Cibler et prospecter la clientèle

Créer et animer un réseau de vente directe

Culture économique, juridique managériale appliquée

Culture générale et expression

Développer et animer un réseau de partenaire

Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs

Langue vivante 1 Allemand

Langue vivante 1 Anglais

Langue vivante 2 Espagnol

Maîtriser, animer et développer la relation client en e-commerce

Mutualisation et exploitation des données

Négocier et accompagner la relation clientRelation client et négociation vente

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	Objectif	Etre à l'aise avec l'outil informatique, avoir une bonne expression écrite et orale	Savoir produire, publier et assurer la visibilité des contenus digitaux, impulser, entretenir et réguler une dynamique e-relationnelle, développer la relation client en e-commerce, dynamiser un site de e-commerce, faciliter et sécuriser la relation commerciale, diagnostiquer l'activité de e-commerce.	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Autonomie dans le travail	Gérer son travail, réaliser des missions en autonomie totale ou partielle	Autonomie dans le travail	Essentiel
	Savoir être	Organiser son poste de travail, gérer son temps de travail	Capacité d'organisation	Très important

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
Savoir-être	Savoir-être	S'intégrer dans une équipe	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	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation, intérêt pour la formation	Stage de découverte, immersions en entreprise ou dans un établissement scolaire	Le sens du contact, l'envie de travailler en équipe mais aussi une bonne connaissance de l'environnement digital	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

Signature :

Fabrice ARNOULD,

Proviseur de l'établissement UFA Roosevelt