Rapport public Parcoursup session 2025

Institut Supérieur Saint-Denis - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client

Les données de la formation

Les tableaux suivants permettent de suivre l'évolution du nombre de candidats, par formation et par groupe, depuis ceux qui confirment le vœu jusqu'à ceux qui acceptent la proposition correspondante. Ces tableaux sont déclinés selon plusieurs éléments.
Les données de la formation correspondent aux données de la phase principale, calculées au 10 juillet 2025.
Elles ne prennent pas en compte les données de la phase de gestion des démissions.

Institut Supérieur Saint-Denis - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (2342)

Rappel des taux appliqués pour cette formation

Taux minimum de candidats boursiers fixé par le recteur : 12%
Taux minimum de bacheliers professionnels fixé par le recteur : 41%

Synthèse des candidatures, classements et admissions

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de candidats qui ont confirmé le vœu	Nombre de candidats classés (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats en position de recevoir une proposition d'admission (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats qui ont accepté la proposition
Institut Supérieur Saint-Denis - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (2342)	Jury par défaut	Autres candidats	14	88	86	86	20
		Bacheliers professionnels toutes séries	10	62	55	52	15

Suivi des candidats par sexe

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Sexe	Nombre de candidats qui ont confirmé le vœu	Nombre de candidats classés (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats en position de recevoir une proposition d'admission (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Candidats ayant accepté la proposition	
							Nombre	Pourcentage
Institut Supérieur Saint-Denis - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (2342)	Jury par défaut	Autres candidats	Féminin	43	43	43	8	40 %
			Masculin	45	43	43	12	60 %
			Total	**88**	**86**	**86**	**20**	**100 %**
		Bacheliers professionnels toutes séries	Féminin	21	21	20	6	40 %
			Masculin	41	34	32	9	60 %
			Total	**62**	**55**	**52**	**15**	**100 %**

Suivi des candidats par type de baccalauréat

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Type de bac	Mention au bac	Nombre de candidats qui ont confirmé le vœu	Nombre de candidats classés (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats en position de recevoir une proposition d'admission (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Candidats ayant accepté la proposition	
								Nombre	Pourcentage
Institut Supérieur Saint-Denis - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (2342)	Jury par défaut	Autres candidats	Baccalauréat Général	Échec au bac	1	1	1	0	0 %
				Sans mention	10	10	10	2	40 %
				AB	7	7	7	3	60 %
				B	2	2	2	0	0 %
				Total	**20**	**20**	**20**	**5**	**100 %**
			Baccalauréat Technologique	Sans mention	45	44	44	12	80 %
				AB	14	14	14	3	20 %
				B	6	6	6	0	0 %
				TB	2	2	2	0	0 %
				Total	**67**	**66**	**66**	**15**	**100 %**
			Diplômes étrangers équivalents au bac	Sans mention	1	0	0	0	
				Total	**1**	**0**	**0**	**0**	

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Type de bac	Mention au bac	Nombre de candidats qui ont confirmé le vœu	Nombre de candidats classés (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats en position de recevoir une proposition d'admission (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Candidats ayant accepté la proposition	
								Nombre	Pourcentage
		Bacheliers professionnels toutes séries	Baccalauréat Professionnel	Échec au bac	3	2	2	0	0 %
				Sans mention	18	15	14	7	46,7 %
				AB	24	21	20	5	33,3 %
				B	14	14	13	3	20 %
				TB	3	3	3	0	0 %
				Total	**62**	**55**	**52**	**15**	**100 %**

Suivi des candidats par profil

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Profil	Nombre de candidats qui ont confirmé le vœu	Nombre de candidats classés (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats en position de recevoir une proposition d'admission (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Candidats ayant accepté la proposition	
							Nombre	Pourcentage
Institut Supérieur Saint-Denis - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (2342)	Jury par défaut	Autres candidats	En terminale	78	77	77	19	95 %
			En réorientation	6	6	6	0	0 %
			Non scolarisés	3	3	3	1	5 %
			Scolarité étrangère	1	0	0	0	0 %
			Total	**88**	**86**	**86**	**20**	**100 %**
		Bacheliers professionnels toutes séries	En terminale	59	53	50	13	86,7 %
			En réorientation	1	1	1	1	6,7 %
			Non scolarisés	2	1	1	1	6,7 %
			Total	**62**	**55**	**52**	**15**	**100 %**

Suivi des candidats par choix d'enseignements de spécialité en série générale et technologique, ou par spécialité en série professionnelle

Les données de ces tableaux ont été calculées en prenant en compte tous les candidats qui ont suivi une scolarité française en terminale générale, technologique ou professionnelle depuis l'année scolaire 2020-2021.

Formation d'affectation	Jury	Type de bac	EDS 1 & EDS 2 / Spécialité	Nombre de candidats qui ont confirmé le vœu	Nombre de candidats classés (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats en position de recevoir une proposition d'admission (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats qui ont accepté la proposition
Institut Supérieur Saint-Denis - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (2342)	Jury par défaut	Baccalauréat Général	*À noter : Les données ne sont pas statistiquement significatives. Elles ne sont pas affichées.*				
		Baccalauréat Technologique	Msgn/ Mercatique & Droit et Economie	43	43	43	8
			Autres doublettes	24	23	23	7
		Baccalauréat Professionnel	*À noter : Les données ne sont pas statistiquement significatives. Elles ne sont pas affichées.*				

À noter : Les doublettes d'enseignements de spécialité, relatives à la série générale ou technologique, ou les spécialités de la série professionnelle affichées sont présentées dans l'ordre décroissant de représentativité (calculée sur la base des candidats qui ont confirmé le vœu).

Répartition des candidats de la série générale, à différentes étapes de la procédure, en fonction de leurs doublettes d'enseignements de spécialité

À noter : Les données ne sont pas statistiquement significatives. Elles ne sont pas affichées.

Répartition des candidats de la série technologique, à différentes étapes de la procédure, en fonction de leurs doublettes d'enseignements de spécialité						
Formation d'affectation	**Jury**	**Doublette EDS Significatives**	**Nombre de candidats qui ont confirmé le vœu**	**Nombre de candidats classés (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)**	**Nombre de candidats en position de recevoir une proposition d'admission (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)**	**Nombre de candidats qui ont accepté la proposition**
Institut Supérieur Saint-Denis - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (2342)	Jury par défaut	Msgn/ Mercatique & Droit et Economie	64,2 %	65,2 %	65,2 %	53,3 %
		Autres doublettes	35,8 %	34,8 %	34,8 %	46,7 %
		Total	**100 %**	**100 %**	**100 %**	**100 %**

À noter : Les doublettes d'enseignements de spécialité, relatives à la série générale ou technologique, ou les spécialités de la série professionnelle affichées sont présentées dans l'ordre décroissant de représentativité (calculée sur la base des candidats qui ont confirmé le vœu).

Répartition des candidats de la série professionnelle, à différentes étapes de la procédure, en fonction de leur spécialité
À noter : Les données ne sont pas statistiquement significatives. Elles ne sont pas affichées.

Les critères utilisés en 2025

Champs d'évaluation	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Eléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultats académiques	bulletins de Première et de Terminale	notes et appréciations, assiduité	Important
	Résultats épreuves anticipées	Notes obtenues	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	fiche "Avenir"	avis des professeurs et du chef d'établissement	Important
Savoir-être	Implication au sein de l'Établissement	Notification sur la fiche avenir	Complémentaire
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Projet formation motivé	Essentiel
Engagements, activités et centres d' intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Expériences Professionnelles	Stages, jobs d'été, engagement bénévole...	Complémentaire

Prise en compte des enseignements de spécialité (EDS) en séries générale et technologique dans l'examen des vœux

Prenez-vous en compte les enseignements de spécialité (voie générale et technologique) dans votre examen des candidatures ?

Oui.

Le poids dans l'examen des candidatures donné aux résultats académiques dans certains EDS :

Est équivalent à celui donné à l'ensemble des autres matières.

Quels sont les EDS pris en compte pour l'examen des candidatures ?

Série Générale

- Sciences Economiques et Sociales Spécialité (EDS)

Série STMG

- Droit et Economie (EDS)
- Management (EDS)
- Msgn/ Gestion et Finance (EDS)
- Msgn/ Mercatique (EDS)
- Msgn/ Ressources humaines et communication (EDS)
- Msgn/ Systèmes d'information et de Gestion (EDS)
- Sciences de la gestion et numérique (EDS)

Critères éliminatoires

Préciser les critères quantitatifs voire qualitatifs qui conduisent à ne pas classer certains candidats lors de l'examen des candidatures

2 types d'éléments peuvent etre éliminatoires :
Element relatif au parcours : une série du baccalauréat non adaptée (spécialité ou enseignement au lycée sans lien avec la formation demandée)
Element relatif au niveau scolaire : un niveau scolaire insuffisant pour réussir dans la formation demandée ou une attitude inappropriée en classe ou encore un absenteisme important relevé dans les appréciations des professeurs ou dans la fiche Avenir

Les modalités d’examen des vœux

Les modalités d'examen des voeux

La commission d'examen des voeux du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) n'a pas souhaité avoir recours au traitement algorithmique des candidatures. Composée d'enseignants de la section et de l'adjointe de direction, la commission
a étudié les dossiers de candidature un à un.
De part le caractère polyvalent de la formation (Cf les attendus nationaux : S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, Disposer de compétences relationnelles et d'aisance à la négociation commerciale), la commission a décidé de privilégier les formations d'origine incluant un enseignement général ou un enseignement en lien avec le commerce, la
mercatique, la vente. Se sont ainsi vues attribuer un coefficient fort, toutes les formations techniques telles que le BAC STMG option
mercatique (ou autres) ou encore les Bacs pro Commerce ou Vente. Les candidatures émanant de formations générales (toutes spécialités) ont
également été étudiées avec soin en accordant une importance toute particulière à la lecture des projets de formation.
La commission a ensuite tenu compte des résultats des candidats dans matières générales telles que le français, l'anglais ou encore la philosophie.
Pour chaque candidat, quelque soit la formation d'origine, la commission a vérifié l'adéquation entre le projet de formation et les débouchés proposés suite au BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client.
A ce jour, la promotion est composée de candidats issus de baccalauréats technologiques et/ou professionnels voire généraux

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Aucun traitement algorithmique n’a été mis en œuvre par la commission d’examen des vœux.

Nos conseils aux candidats pour la prochaine session

Nos conseils aux candidats pour la prochaine session

Afin de répondre aux attendus nationaux, la commission d'examen préconise d'avoir suivi une formation à dominante mercatique/commerciale ou générale.
Une appétance à évoluer dans des environnements numériques et digitalisés doit être mise en avant notamment dans le projet de formation. Un attrait fort pour la négociation, les échanges commerciaux et le travail en équipe est vivement recommandé.
Le projet de formation doit être réfléchi et rédigé afin de montrer la cohérence du projet professionnel du candidat avec la formation demandée. Une attention particulière est accordée à sa lecture par la commission. Des expériences professionnelles éventuelles dans le domaine commercial (stages, jobs d'été...) sont à mettre en avant et appréciées par la commission

Signature :
FRANCOIS XAVIER HAUBERDON,
Chef d'établissement de l'établissement Institut Supérieur Saint-Denis