

# Rapport public Parcoursup session 2023

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

## Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 07 juillet 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de vœux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Institut Supérieur Saint-Denis - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	20	139	75	89	15	32
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	10	66	31	42	15	32

# 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

Le BTS NDRC forme des vendeurs et des managers commerciaux qui doivent gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribuer à la croissance du chiffre d'affaires dans le respect de la politique commerciale définie par l'entreprise.

La digitalisation des activités commerciales oblige le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux. Recommandations, avis, notations sur les réseaux sociaux, forums, blogs deviennent de fait des vecteurs de communication que le commercial doit intégrer pour développer la clientèle et avoir une forte réactivité.

Au cours de ce cursus, les étudiants abordent tous les aspects importants du commerce : le management, la vente et la gestion. L'enseignement théorique est complété par des périodes en entreprise (16 semaines de stage) qui permettent aux étudiants d'acquérir plusieurs expériences professionnelles variées.

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

La commission d'examen des vœux 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. Les résultats aux épreuves de spécialités ont été pris en compte cette année.

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.

# Enseignements de la session et conseils aux candidats

## Enseignements de la session et conseils aux candidats

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.

# 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	bulletins de Première et de Terminale	notes et appréciations, assiduité	notes et appréciations, assiduité	Important
	Résultats épreuves anticipées	Notes obtenues	Notes obtenues	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	fiche "Avenir"	avis des professeurs et du chef d'établissement	avis des professeurs et du chef d'établissement	Important
Savoir-être	Implication au sein de l'Établissement	Notification sur la fiche avenir	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...	Stages, jobs d'été, engagement bénévole...	Complémentaire

**Signature :**

ISABELLE BEAUVILLARD,  
Proviseur de l'établissement Institut Supérieur Saint-Denis