

# Rapport public Parcoursup session 2024

Institut Supérieur Saint-Denis - CFA Aktéap - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage

## Les données de la formation

Données de la procédure calculées le mardi 01 octobre 2024.

### Institut Supérieur Saint-Denis - CFA Aktéap - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage (2347)

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de voeux confirmés	Nombre de contrats saisis
Institut Supérieur Saint-Denis - CFA Aktéap - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage (2347)	Jury par défaut	Tous les candidats	25	125	25

## Les critères utilisés en 2024

Champs d'évaluation	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultats académiques	bulletins scolaires de Première et de Terminale	notes et appréciations, assiduité	Important
	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 de formation motivé démontrant la pertinence du choix de l'apprentissage pour effectuer la formation	Essentiel
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Expériences professionnelles	Stages, jobs d'été, formation antérieure par alternance ou tout autre élément permettant de montrer qu'une expérience professionnelle existe.	Complémentaire

## Prise en compte des enseignements de spécialité (EDS) dans l'examen des vœux

**Comment prenez-vous en compte les enseignements de spécialité dans votre examen des candidatures ?**

Les notes obtenues dans une ou plusieurs EDS spécifiques sont prises en compte dans l'évaluation du dossier.

**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)

## 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.

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. Placé «en recherche de contrat", le candidat doit alors se mettre en recherche d'une structure d'accueil, condition indispensable à son entrée en formation.

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. La motivation à suivre cette formation par apprentissage doit être explicitée.

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 :**

ISABELLE BEAUVILLARD,

Chef d'établissement de l'établissement Institut  
Supérieur Saint-Denis - CFA Aktéap