

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée professionnel Charles Allies - 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 voeux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Lycée professionnel Charles Allies - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	1	53	11	17	44	56
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	15	151	41	57	44	56
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	6	213	44	78	44	56

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

Aucun attendu local spécifiques

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

Contenu de la formation:

Relation client à distance & digitalisation

Relation client & Négociation vente

Relation client & Animation de réseaux

Culture économique, juridique et managériale

Culture générale & expression

Anglais

Espagnol (facultatif)

Organisation des enseignements pour la formation :

- Gérer la relation client ,
- Contribuer à la croissance profitable du chiffre d'affaires.
- Créer et développer le porte-feuille clients.
- Négocier, vendre, fidéliser la clientèle.
- Mettre en place une veille concurrentielle (surveillances des marchés)..

- Analyser les besoins du consommateur observés sur le terrain.

- Manager une équipe de vendeurs.

Vous serez en capacité de mener, en autonomie, une relation commerciale (professionnelle- B TO B, particulier - B TO C, institution - B TO G) en face à face avec le client mais également via toutes les approches commerciales à distance (e-commerce, réseaux sociaux, forums, blogs...).

Capacités :

Savoir-être

Argumenter

Analyser

Organiser

Etre autonome

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Nous avons recours à l'algorithme et nous examinons les dossiers.

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Un traitement algorithmique permettant essentiellement, à partir des données quantitatives et qualitatives figurant dans les dossiers, de calculer les moyennes des notes récupérées ou attribuées aux candidats, a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux afin de l'aider dans ses travaux, et non se substituer à elle.

Ce traitement automatisé, dont le paramétrage a été effectué par la commission d'examen des vœux en fonction des critères que ses membres ont définis, a été utilisé pour effectuer une première analyse des candidatures et un pré-classement de ces dernières. La commission d'examen des vœux s'est en partie fondée sur ces éléments pour apprécier les mérites des candidatures.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

- Personnalisation des lettres de motivation, avec explications du projet professionnel
- Ne pas négliger de mentionner les activités annexes (sport, culture, voyage, stage à l'étranger)

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des voeux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Moyenne générale	Examinés	Résultats des épreuves de français du bac Niveau en anglais	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthode de travail	Examinés	Capacité à l'oral Qualité d'expression écrite	Très important
Savoir-être	Savoir-être	Examinés	Esprit d'équipe Capacité à s'investir curiosité intellectuelle	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Examinés	Cohérence du projet	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement	Examinés	Curiosité	Important

Signature :

Sébastien M. RIVEMALE,
 Proviseur de l'établissement Lycée professionnel
 Charles Allies