

Rapport public Parcoursup session 2023

PROMEO CFAI Oise - Antenne de Compiègne - 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
PROMEO CFAI Oise - Antenne de Compiègne - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	26	184	14

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

COMPÉTENCES GÉNÉRALES (540 heures)

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET LA NÉGOCIATION-VENTE (270 heures)

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

GÉRER LA RELATION CLIENT À DISTANCE ET LA DIGITALISATION (270 heures)

- Maîtriser la relation client omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

MAÎTRISER LA RELATION CLIENT ET L'ANIMATION DE RÉSEAUX (135 heures)

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et piloter un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Pour consulter la fiche de la formation :

<https://www.promeo-formation.fr/se-former-en-alternance/bts-ndrc-negociation-et-digitalisation-de-la-relation-client>

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

La commission examine les dossiers de chaque candidat en se basant sur plusieurs critères, tels que les résultats scolaires, les appréciations des professeurs, les lettres de motivation, et tout élément spécifique requis par cette formation. L'objectif est de sélectionner les candidats les mieux adaptés à la formation qu'ils ont choisies.

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

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

Un entretien individuel permettra:

- de répondre aux questions du candidat liées à la formation
- d'échanger sur la cohérence du projet de formation au regard du projet professionnel ;
- de traiter de la pertinence du choix de la formation
- d'évaluer le comportement et l'attitude du candidat face au travail

Conseils pour l'entretien d'admission:

Préparez votre entretien en parcourant la fiche programme de la formation.

Posez-vous la question : En quoi cette formation correspond à ce que vous souhaitez faire ?

Le principe de l'alternance doit être connu afin de pouvoir en échanger le cas échéant lors de l'entretien.

Il est nécessaire de se mettre à la recherche d'une entreprise le plus tôt possible.

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	Notes des bulletins de 1ère et Tle	- Pour les bacheliers généraux : français, anglais, mathématiques, SES - Pour le bacheliers technologiques et professionnels : français, anglais, vente, mercatique	- Pour les bacheliers généraux : français, anglais, mathématiques, SES - Pour le bacheliers technologiques et professionnels : français, anglais, vente, mercatique	Complémentaire
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	Critère non utilisé	Critère non utilisé	Champ libre
Savoir-être	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	Critère non utilisé	Critère non utilisé	Champ libre
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Intérêt pour la formation exprimé dans le projet de formation motivé	Présentez votre motivation pour la filière commerciale et particulièrement pour le BTS NDRC ainsi que vos compétences en adéquation. Indiquez les raisons pour lesquelles vous avez choisi l'alternance. Présentez vos premières démarches de recherche d'entreprises et précisez si vous en avez déjà trouvé une.	Présentez votre motivation pour la filière commerciale et particulièrement pour le BTS NDRC ainsi que vos compétences en adéquation. Indiquez les raisons pour lesquelles vous avez choisi l'alternance. Présentez vos premières démarches de recherche d'entreprises et précisez si vous en avez déjà trouvé une.	Complémentaire

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
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	Critère non utilisé	Critère non utilisé	Champ libre

Signature :

Carole MARIGAULT,
 Directeur de l'établissement PROMEO CFAI Oise -
 Antenne de Compiègne