

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée professionnel Antoine Lomet - 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 Antoine Lomet - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	2	87	15	25	33	62
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	16	151	54	77	33	62
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	6	175	31	40	33	62

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

16 semaines de stage sur les deux ans.

Tenue professionnelle demandée tout au long du parcours de formation.

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 encourage l'apprentissage des nouveaux leviers digitaux. Les avis, recommandations, les réseaux sociaux, les blogs, le retargeting sont de nouvelles façons d'acquérir et de fidéliser les clients. Les nouvelles générations de vendeurs et managers doivent à tout prix les utiliser au mieux.

L'exigence et les connaissances des acheteurs étant toujours plus grandes, les vendeurs et managers de demain devront être capables de maîtriser les différents canaux de contact et réagir au mieux selon les attentes de ces derniers.

Si vous optez pour le BTS NDRC - votre futur métier sera en perpétuelle évolution.

L'objectif n°1 du BTS NDRC est de former des Commerciaux "généralistes", capables de s'intégrer quel que soit le secteur d'activité, quelle que soit l'organisation avec tout type de clientèle, de partenaires.

Avec le diplôme BTS NDRC, vous serez capable de gérer les différentes unités commerciales (physiques et virtuelles) afin d'instaurer des relations personnalisées, de confiance et durables avec vos futurs clients et partenaires.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

l'examen des vœux se font à partir des données des dossier transmis via PARCOURSUP et une prise en compte des appréciations de l'équipe et de l'engagement du candidat

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

il est recommandé aux candidats de réaliser des lettres de motivation en adéquation avec la formation sans que cela soit générique et impersonnel

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 scolaires	les notes en rapport à la moyenne de la classe	Notes, assiduité et appréciations	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Rigueur et autonomie	une appréciation positive	Évaluation de la fiche avenir	Essentiel
Savoir-être	savoir être	des attitudes professionnelles positives	Adopter la bonne attitude au quotidien. Trouver son style pour donner une bonne image de soi. Comprendre l'impact du comportement non verbal sur ses relations professionnelles.	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	motivation	un projet motivé	Les places sont limitées. Il va falloir démontrer la logique de votre projet dans un projet de formation motivé pour ce secteur professionnel.	Essentiel
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement citoyen	un ou plusieurs engagements	Engagement dans des instances associatives. Job d'été.	Essentiel

Signature :

Christophe MAITRE,
Proviseur de l'établissement Lycée professionnel

Antoine Lomet