

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée professionnel Jean Nicoli - 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 Jean Nicoli - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	4	65	20	30	25	45
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	8	66	33	43	25	45
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	5	64	31	42	25	45

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

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. 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. C'est à dire : avoir une connaissance extrêmement précise et unifiée du client. Commercial généraliste, il doit être capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to D).

Les activités de l'étudiant sont regroupées autour de trois blocs :

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

Les profils retenus seront des étudiants motivés, ayant un projet professionnel construit ou en cours de construction autour des métiers de la relation client.

Les étudiants devront voir acquis une certaine maturité leur permettant d'envisager avec succès la relation aux clients et aux entreprises. Une bonne maîtrise de l'expression orale est donc attendue.

De même, une maîtrise des outils informatiques et des logiciels de gestion seront un point d'appui importants à leur réussite dans cette formation, ainsi que des bases solides en mathématiques (calculs commerciaux/ gestion).

La maîtrise de la rédaction (courriers/ e-mails/ notes et rapport) est au coeur du métier de commercial, les candidats devront donc posséder une certaine aisance à l'écrit.

La place de l'anglais commercial y est prépondérante, aussi un bon niveau de langues (B2) est attendu.

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

Durée de la formation

29 heures/semaine sur 2 ans soit 870 heures de formation/an

Périodes de stage

16 semaines de stage sur 2 ans (dont 6 semaines consécutives)

Programme de la formation

Formation professionnelle :

Relation Client à distance et digitalisation: 5 heures/semaine
Relation Client et Négociation-vente: 6 heures/semaine

Relation client et animation de réseaux: 4 heures/semaine

Atelier de professionnalisation: 4 heures /semaine

Formation générale :

Culture générale et expression française: 2 heures/semaine

Communication langue étrangère A: 3 heures /semaine

Culture économique, juridique et managériale: 4 heures/semaine

Culture économique, juridique et managériale appliquée: 1 heure/semaine

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

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. 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. C'est à dire : avoir une connaissance extrêmement précise et unifiée du client. Commercial généraliste, il doit être capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to D). Les activités de l'étudiant sont regroupées autour de trois blocs : - Relation client et négociation-vente - Relation client à distance et digitalisation - Relation client et animation de réseaux Les profils retenus seront des étudiants motivés, ayant un projet professionnel construit ou en cours de construction autour des métiers de la relation client. Les étudiants devront avoir acquis une certaine maturité leur permettant d'envisager avec succès la relation aux clients et aux entreprises. Une bonne maîtrise de l'expression orale est donc attendue. De même, une maîtrise des outils informatiques et des logiciels de gestion seront un point d'appui importants à leur réussite dans cette formation, ainsi que des bases solides en mathématiques (calculs commerciaux/ gestion). La maîtrise de la rédaction (courriers/ e-mails/ notes et rapport) est au cœur du métier de commercial, les candidats devront donc posséder une certaine aisance à l'écrit. La place de l'anglais commercial y est prépondérante, aussi un bon niveau de langues (B2) est attendu.

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

Les modalités d'examen des vœux La commission d'examen des vœux s'est appuyée sur l'outil d'aide à la décision proposé par la plate-forme Parcoursup. La feuille de route établie a déterminé les éléments constitutifs permettant l'évaluation des dossiers ; l'évaluation quantitative a privilégié les notes des bulletins en français, mathématiques, économie-droit et langues vivantes avec l'affectation d'un coefficient 2 l'évaluation des langues a porté sur l'anglais les éléments de la fiche avenir (appréciation du PP et avis du chef d'établissement) ont transformés en notes de 5 à 20 l'évaluation qualitative a été opérée au travers du projet de formation du candidat, valorisé de 10 points lorsqu'il correspondait aux critères d'admission de la formation.

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 en anglais	Note en Anglais	moyenne annuelle	Très important
	notes en mathématiques ou enseignement scientifique	Notes en mathématiques ou enseignement scientifique	moyenne annuelle	Essentiel
	notes en français et histoire-géographie		moyenne annuelle	Essentiel
	notes en économie-gestion		moyenne annuelle	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Qualités rédactionnelles et orthographe	Qualités rédactionnelles et orthographe Qualités rédactionnelles et orthographe	moyenne de français en première ou terminale	Très important
	organisation et méthode de travail		champ méthode de travail de la fiche avenir	Essentiel
	qualité d'expression orale et écrite en anglais		moyenne d'anglais en terminale	Très important
Savoir-être	capacité à s'investir		champ capacité à s'investir de la fiche avenir	Très important
	autonomie		champ autonomie de la fiche avenir	Essentiel

Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	motivation		teneur du projet professionnel	Très important
	cohérence du projet professionnel		teneur du projet professionnel	Essentiel
	Intérêt pour la formation exprimé dans le projet de formation motivé ou lors des séquences d'information mises en place par la formation		teneur de la lettre de motivation	Important
	Cordées de la réussite	Implication de l'élève	participation au dispositif	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

Signature :

ANNE SULMONI,
Proviseur de l'établissement Lycée professionnel Jean Nicoli