

# Rapport public Parcoursup session 2024

Lycée Saint Joseph - 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.

### Lycée Saint Joseph - CFA Aktéap - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage (25604)

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de voeux confirmés	Nombre de contrats saisis
Lycée Saint Joseph - CFA Aktéap - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage (25604)	Jury par défaut	Tous les candidats	15	83	3

## 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	Résultats	étude des notes et des appréciations en économie et en matières professionnelles, analyse de la progression	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Savoir faire	Une bonne aisance à l'oral. Les méthodes de travail à l'écrit doivent être solide.	Très important
Savoir-être	Savoir être	Autonomie et esprit d'équipe, l'implication est également très importante afin de pouvoir répondre à la pédagogie de projet	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Connaissance de la formation	Le BTS NDRC est un BTS qui s'oriente autour de la relation client et de la digitalisation. La motivation dans ces domaines est un critère très important lors de nos entretiens.	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement	Travail de vacances dans le commerce, engagement bénévole	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 ?

Non renseigné.

## Les modalités d'examen des vœux

### Les modalités d'examen des vœux

Résultats : notes en économie ou SES

Savoir Faire : capacité à s'exprimer à l'oral ( indispensable pour un métier de relation client) méthodes de travail.

Savoir Etre : esprit d'équipe et implication

Connaissance de la formation et motivations du candidat.

Engagement : activité et centre d'intérêt de jeune, travail de vacances, stages en lien avec la relation client, délégué de classe...

Avis du conseil de classe favorable

Etude des fiches avenir.

### 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

- **CV et Lettre de Motivation** : Ton CV doit être clair et bien structuré. Mets en avant tes expériences en lien avec la vente, la négociation ou le service client. Ta lettre de motivation doit montrer ton intérêt pour le secteur et expliquer pourquoi tu choisis ce BTS.
- **Recommandations** : Si possible, obtiens des lettres de recommandation de tes anciens professeurs ou employeurs.
  - **Préparation** : Prépare-toi à répondre à des questions sur tes motivations, tes expériences passées et tes projets futurs. Entraîne-toi avec des amis ou des membres de ta famille.
  - **Présentation** : Sois ponctuel, habille-toi de manière professionnelle et montre de l'enthousiasme.
  - **Projets Personnels** : Si tu as travaillé sur des projets personnels en lien avec la vente ou le marketing digital, mentionne-les. ( e-commerce, réseaux sociaux, création de sites internet...).

#### **Signature :**

FABRICE ARSAC,

Chef d'établissement de l'établissement Lycée Saint Joseph - CFA Aktéap