

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Saint Joseph - CFA Aktéap - 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
Lycée Saint Joseph - CFA Aktéap - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	6	76	6

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

Les cours ont lieu du lundi au mercredi midi sur période scolaire. En entreprises en fin de semaine et durant les vacances scolaire. Les contenus suivent le référentiel de l'éducation Nationale.

Culture Générale / Culture Economique Juridique et Managériale / Anglais / Relation Client et Négociation-Vente / Relation à Distance et Digitalisation / Relation Client et Animation de Réseaux / Ateliers de Professionnalisation

Formation dispensée sur le site du campus ECS, 390 rue du colonney 74700 SALLANCHES. Nos horaires sont adaptés le mieux possible aux horaires des trains et transports scolaires.

Restauration / foyer / Parking gratuit

Des portes ouvertes prévues le Vendredi 27 Janvier de 17 h à 20 h et le Samedi 4 Mars de 9h à 13 h vous permettront de rencontrer l'équipe éducative, visiter le campus et d'avoir le maximum d'informations sur la formation. Des visites sur rendez-vous seront organisées après la seconde portes ouvertes.

Pour plus d'informations, visitez notre site internet : <http://www.ecs-sallanches.fr> / facebook : [supsallanches cimes formations](#) / Instagram : [ecs.supsallanchesformation](#) / tiktok : [Sup'sallanches](#) /mail : sup@ecs-sallanches.fr / Téléphone : 04-50-58-89-98.

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) et méthodes de travail.

Savoir être : esprit d'équipe et implication

Connaissance de la formation et des motivations du candidat

Engagement : activité et centre d'intérêt du jeune, travail de vacances, stage en entreprises commerciales, 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.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

- Personnalisation de la lettre de motivation
- Mise en avant dans les cv des motivations pour le commerce et le digital.
- Faire apparaître des expériences professionnelles
- Développer de l'intérêt pour la vie associative
- Montrer de l'implication dans la classe précédente

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	Résultats	Progression sur 2ans	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	notes du candidat	Une bonne aisance à l'oral. Les méthodes de travail à l'écrit doivent être solide.	Très important
Savoir-être	Savoir être	attitude en classe et esprit d'équipe	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	Profil du candidat en adéquation avec 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	Etude des CV	Travail de vacances dans le commerce, engagement bénévole	Complémentaire

Signature :

FABRICE ARSAC,

Proviseur de l'établissement Lycée Saint Joseph -

CFA Aktéap