

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée saint bénigne - 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 saint bénigne - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	21	409	106	137	20	36
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	12	194	45	61	20	36

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

Consultez notre rubrique BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client: <http://www.sb-sup.fr/bts-negociation-et-digitalisation-de-la-relation-client/>

La formation professionnelle articule autour de 3 domaines de compétences :

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

Les modules d'enseignement général sont les suivants :

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture Economique, Juridique et Managériale

Des ateliers de professionnalisation, co-animés par des professeurs d'enseignement général et professionnel, permettront aux étudiants d'aborder des projets pour élargir leur champ de compétences.

Les stages :

D'une durée totale de 16 semaines, les stages sont les moments privilégiés pour la construction et la mise en oeuvre de tout ou partie d'un projet commercial. Ils permettent à l'étudiant d'appréhender la réalité des situations professionnelles commerciales de référence, d'acquérir et d'approfondir ses compétences.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

La commission d'étude des dossiers est composée de l'ensemble des enseignants de la section, sans exception (enseignement général et enseignement professionnel).

Chaque dossier a été examiné par un binôme de professeurs au sein des commissions par section.

Un réexamen de tous les dossiers refusés ou en bas du classement a été effectué systématiquement effectué.

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

Les appréciations de l'équipe pédagogique sur le savoir-être sont importantes : un comportement sérieux pendant les années précédentes est globalement attendu. De même, le profil d'un candidat possédant des compétences relationnelles, des compétences au niveau de la

communication permet d'être plus en adéquation avec cette formation.

Le projet motivé est rarement bien renseigné : nous conseillons aux candidats de prendre le temps de la réflexion et de bien expliqué les raisons

du choix de cette formation, voire d'essayer de se projeter au niveau du métier ou de la poursuite d'études.

Au niveau des activités et centres d'intérêt, des stages dans les métiers du secteur commercial peuvent être intéressants, mais pas obligatoires.

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des voeux	Eléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Notes bulletins scolaires	-notes des classes de 1ère et terminale, voire du 1er cycle d'enseignement supérieur - notes de français de la classe de 1ère et des épreuves anticipées du baccalauréat	Notes et appréciations	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	-Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits -Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés	-appréciations des matières correspondant au management, à la gestion et au droit, au domaine du marketing, de la vente, de la relation client si ces matières ont été étudiées	Appréciations, Fiche Avenir	Essentiel
Savoir-être	-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 -Disposer de compétences relationnelles	-appréciations précisant le comportement en groupe classe et en équipe, ainsi que les capacités d'organisation et d'autonomie	Appréciations, Fiche Avenir	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	-S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale -Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web	-projet de formation motivé - avis du Professeur Principal et du chef d'établissement	Projet de formation, Fiche Avenir	Essentiel

Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement citoyen, engagement lycéen, engagement associatif	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation Activités et centre d'intérêt Complémentaire	Engagement citoyen, engagement lycéen, engagement associatif	Complémentaire
---	--	--	--	----------------

Signature :

Frédéric BEC,
Proviseur de l'établissement Lycée saint bénigne