

# Rapport public Parcoursup session 2023

CRESPA -SCIENCES U - 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 vœux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale
CRESPA -SCIENCES U - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	5	49	21	24
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	13	59	36	41
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	7	105	20	21

# 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

Dans la mesure où il s'agit d'un diplôme national il n'y a pas d'attente régionale particulière .

## 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

### MATIÈRES PROFESSIONNELLES

#### RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION-VENTE

Cibler et prospector la clientèle

Négocier et accompagner la relation client

Organiser et animer un événement commercial

Exploiter et mutualiser l'information commerciale

#### RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION

Maîtriser la relation client omnicanale

Animer la relation client digitale

Développer la relation client en e-commerce

#### RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAU

Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs

Développer et piloter un réseau de partenaires

Gérer et animer un réseau de vente directe

### MATIÈRES GÉNÉRALES

#### CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

Expression écrite et orale. Rédaction de rapports et notes de synthèse. Exposés sur des sujets d'actualité. Techniques du résumé, de la discussion et de la synthèse.

#### COMMUNICATION EN LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

Étude du vocabulaire commercial usuel et économique. Rédaction de courriers commerciaux. Lecture de revues et journaux. Entraînement à l'expression orale et écrite.

#### CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

La coordination des décisions économiques par l'échange, la création de richesses et la croissance économique, la répartition des richesses, le financement des activités économiques, la politique économique dans un cadre européen, la gouvernance de l'économie mondiale.

L'individu au travail, les structures et les organisations, le contrat : support de l'activité de l'entreprise, l'immatériel dans les relations économiques, l'entreprise face au risque.

Entreprendre et diriger, élaborer une stratégie, adapter la structure, mobiliser les ressources.

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

Les vœux ont été examinés sur deux critères ;

Sur la base du dossier, les candidats doivent avoir :

- \* une moyenne générale supérieure ou égale à 10/20 au BAC GENERALE, 11/20 pour les étudiants en BAC STMG et BAC PRO

- \* de bonnes appréciations

- \* pas de problématique d'absence

Sur la base de l'entretien de motivation :

- \* adéquation projet/formation

- \* motivation et curiosité

## 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

,De nombreux étudiants nous ont confié leurs projets de formation et nous les remercions.

Nos conseils concernant la session 2024, nous insistons sur les points suivants :

\* Nos étudiants doivent être investis dans toutes les matières générales et montrer une participation active en formation pour faire partie de nos  
CAMPUS.

\* Nos étudiants doivent être mieux préparé et faire preuve de plus de curiosité lors des entretiens : poser des question, connaitre la formation et les  
objectifs, connaitre les métiers et si possible faire un stage d'observation pour confirmer leur projet.

Trop de candidats se présente sans préparation aux entretiens qui sont décisif et peuvent faire basculer l'admission dans un sens ou un autre...

# 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	sur dossier	Les résultats et les appréciations	Sur les notes (au minimum 10/20 de moyenne générale), les appréciations (pas d'avertissement ou de problème de comportement) et absences. Et surentretien si le dossier est validé par la commission pédagogique : l'objectif étant de valider votre projet et votre motivation (entretien de 30 minutes). Les entretiens seront réalisés par téléphone durant la période de confinement. Nous contacterons les candidats validés courant du mois d'avril par mail pour avancer dans leurs projets de formation	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			
Savoir-être	Savoir-être	Niveau	Autonomie	Très important
	Savoir-être	préparation du projet	Capacités d'investissement	Important
	Savoir-être	niveau	Capacités d'accomplissement	Important
	Savoir-être	niveau	Esprit d'équipe	Important

	Savoir-être	la recherche	Curiosité	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Implication et motivation du candidat	Lettre de motivation	Intérêt pour la formation exprimé dans le projet de la formation ou dans la lettre de motivation	Important
	Implication et motivation du candidat	la recherche	Connaissance des exigences de la formation	Important
	Implication et motivation du candidat	la recherche	Connaissance des débouchés de la formation	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	.	.	Complémentaire

**Signature :**

Victor GERVASONI,  
 Directeur de l'établissement CRESPA -SCIENCES U