

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Ernest Renan - 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	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Lycée Ernest Renan - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	6	164	39	51	17	50
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	18	185	80	108	17	50
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	11	310	57	75	17	50

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

- Objectifs :

Ce BTS prépare les étudiants au métier de vendeur-manager-commercial qui gère la relation client sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation).

En relation quotidienne avec le client, il a pour objectif le développement du chiffre d'affaires de l'entreprise mais aussi la gestion de la relation client par tous les canaux : sur le terrain mais aussi de façon dématérialisée par les sites web, les applications et les réseaux sociaux.

Ce BTS forme les étudiants à des emplois commerciaux qui se caractérisent par une démarche active en direction des clients.

- Stage professionnel :

Les candidats au BTS NDRC doivent obligatoirement suivre un stage en milieu professionnel d'une durée de 16 semaines (une période minimale de 6 semaines consécutives est obligatoire) pendant leur formation. Le stage en milieu professionnel doit permettre aux étudiants d'appréhender la réalité des situations professionnelles commerciales.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

- Origine scolaire du candidat
- Ecrit Français
- Oral de Français
- Economie-Droit
- Anglais
- Maths
- Appréciations en terminale
- Avis sur la capacité à réussir de la fiche Avenir
- Projet de formation

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

- **E1** : Savoir comprendre des consignes, être capable de rédiger ;
- **E2** : Maîtriser les notions de base à l'oral et à l'écrit, être capable de tenir un dialogue commercial ;
- **E3** : Avoir du recul, de la curiosité sur la réalité économique, juridique et managériale des entreprises ;
- **E4, E5 et E6** : Etre capable de faire preuve d'autonomie, avoir de l'aisance à l'oral, être capable d'intégrer la posture attendue pour un étudiant.

Pour tous les enseignements : fournir le travail et faire preuve de rigueur

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des voeux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Français	Notes à l'écrit et à l'oral	Aisance à l'oral, capacité à écrire une réflexion	Très important
	Mercatique	Notes en Commerce, en Vente, en Marketing	Connaissance du monde du commerce	Essentiel
	Maths	Notes de Maths	Capacité à être logique	Important
	Anglais	Notes en Anglais	Maîtrise d'une langue étrangère	Important
	Droit Eco	Notes en Economie, en Droit	Connaissance de son environnement économique et juridique	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Argumentation	Notes en Français	Maîtriser l'écrit et l'oral pour argumenter	Très important
	Motivation	Motivation dans les matières professionnelles	Avoir des notions de base en Commerce, en Marketing, être motivé pour la formation	Essentiel
	Calculs de base	Résultats scientifiques	Maîtriser les calculs de base en Maths	Important
	Conversation en langue étrangère	Notes	Savoir tenir une conversation en Anglais	Important

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
	Environnement juridique et économique	Notes	S'intéresser à son environnement économique et juridique	Important
Savoir-être	Relationnel	Appréciations des professeurs	Etre respectueux des autres, avoir un comportement adapté en milieu scolaire	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Projet	Projet de formation motivé	Argumentation de l'élève	Essentiel
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Expérience	Expérience acquise dans le domaine de la vente	Adéquation avec la formation	Complémentaire

Signature :

Alain CORNETTE,

Proviseur de l'établissement Lycée Ernest Renan