

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée LES CHASSAGNES - 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 LES CHASSAGNES - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	22	368	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

L'email a bien été copié L'email a bien été copié L'email a bien été copié

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

2 Jours au centre de formation : Lundi & Mardi

3 Jours en entreprise

Enseignement général :

- Culture générale et expression
- Langue Vivante 1 : Anglais
- Culture économique, Juridique et Managériale (CEJM)

Enseignement professionnel :

- Relation client et négociation - passage CCF aux Chassagnes
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux - passage CCF aux Chassagnes

Sup'Chassagnes est habilité à vous faire passer les épreuves de Négociation-Vente & Animation Réseaux en Contrôle Continu de Formation (CCF) par l'équipe pédagogique à l'examen final. Cette confiance dans l'établissement est une valeur ajoutée pour votre formation.

Le BTS NDRC permet de :

- Gérer la relation client (en présentiel, à distance, e-relation)
- Accompagner le client tout au long du processus commercial

- Intervenir sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat (en direct ou via un réseau de partenaires).
- Gérer le système d'information commerciale
- Investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux.
- Organiser et manager l'activité commerciale

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Résultats académiques (pondération de ce champ à l'examen des dossiers : 50%)

Les critères d'évaluation des vœux sont essentiels au niveau des moyennes des matières générales et des notes des épreuves anticipées de français du Baccalauréat.

Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire (pondération de ce champ : 10%)

Les critères "d'autonomie, d'investissement, les méthodes de travail et la "capacité à l'oral" sont essentiels lors de notre processus de sélection.

Savoir-être (pondération de ce champ : 20%) :

L'implication, l'esprit d'équipe, l'assiduité, la concentration et la capacité à fournir des efforts sont des critères essentiels pour cette formation.

Des absences répétées ainsi qu'une ponctualité défaillante empêchent l'acquisition des compétences et compromettent la réussite à l'examen du BTS.

Motivation, cohérence du projet (pondération de ce champ : 10%)

Le projet professionnel du candidat doit être cohérent avec la formation visée.

Engagement, activités (pondération de ce champ : 10%)

L'implication dans des activités associatives et l'engagement citoyen sont des critères très importants.

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

ENSEIGNEMENTS DE LA SESSION :

Enseignement général :

- Culture Générale et expression
- Langue Vivante 1 - Anglais
- Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

Enseignement professionnel :

- Relation client et négociation-vente - passage CCF aux Chassagnes
- Relation Client à distance et digitalisation - passage CCF aux Chassagnes
- Relation client et animation de réseaux

Sup'Chassagnes est habilité à vous faire passer les épreuves de Relation client et négociation-vente ainsi que Relation client à distance et digitalisation en Contrôle Continu de Formation (CCF) par l'équipe pédagogique à l'examen final. Cette confiance dans l'établissement est une valeur ajoutée pour votre formation.

Conseils aux candidats :

- Projet voltaire
- PIX
- Film en Anglais
- Lecture régulière
- S'informer des actualités, lire la presse économique

- Etre curieux

- Valoriser ses expériences professionnelles et personnelles telles que l'investissement dans un projet caritatif, une association, garde d'enfants, aide aux devoirs, job d'été...

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	Moyenne générale	Moyenne générale de la classe de 1ère	Moyenne générale classe de 1ère	Essentiel
	Moyenne générale	Moyenne générale de la classe de terminale	Moyenne générale classe de terminale	Essentiel
	Moyenne du Baccalauréat	Notes du Baccalauréat	Notes du Baccalauréat	Essentiel
	Notes des épreuves anticipées de français du Baccalauréat	Notes des épreuves anticipées de Français du Baccalauréat	Notes des épreuves anticipées de français du Baccalauréat	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthode de travail	Capacité d'organisation	Champ "Méthode de travail" de la fiche avenir	Essentiel
	Autonomie	Autonome	Champ "Autonomie" de la fiche avenir	Essentiel
	Capacité à s'investir	Implication dans la formation	Capacité à s'investir	Essentiel
	Capacité à l'oral	Aisance orale	Aisance orale	Essentiel
Savoir-être	Implication	Capacités à s'investir et à s'impliquer dans les travaux demandés	Appréciation des professeurs sur les bulletins de 1ère et terminale, champ "capacité à s'investir" de la fiche avenir	Essentiel

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
	Esprit d'équipe	Esprit d'équipe, travailler en groupe	Travailler en groupe	Essentiel
	Capacité à fournir des efforts	Participation active	Appréciations des bulletins de 1ère et terminale	Essentiel
	Concentration en classe	Attentif	Appréciations des bulletins de 1ère et terminale	Essentiel
	Assiduité	Présence, ponctualité	Nombre d'absences injustifiées et retards sur les bulletins	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Arguments de la lettre de motivation	Projet de formation motivé	Essentiel
	Cohérence du projet	Adéquation du projet personnel et professionnel avec la formation	Adéquation du projet personnel et professionnel avec la formation	Essentiel
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement associatif	Pratique sportive en club, pratique culturelle	Pratique sportive, culturelle...	Très important
	Engagement citoyen	Bénévolat, conseil municipal des jeunes...	Bénévolat, association caritative, humanitaire, conseil municipal des jeunes, champ "engagement citoyen" de la fiche avenir	Très important

Signature :

Maryline MALAVAL,
Proviseur de l'établissement Lycée LES
CHASSAGNES