

Rapport public Parcoursup session 2023

CFA Régional Jean Bosco - Lycée Baudimont Saint-Charles - 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
CFA Régional Jean Bosco - Lycée Baudimont Saint-Charles - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	30	128	0

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

BTS NDRC en apprentissage (1350 heures de formation sur 2 années)

Organisation pour 2023-2024 sous réserve de modifications: 2 jours de formation en centre et 3 jours en entreprise ainsi que 14 semaines complètes de cours réparties sur le calendrier des deux années de formation.

La relation client est une pierre angulaire du commerce, de la prospection à la fidélisation, elle permet aux entreprises d'assurer une logique de réseaux tout en participant à l'évolution du chiffre d'affaires.

Face aux changements du monde entrepreneurial, cette formation suit les avancées technologiques et forme désormais des professionnels des nouvelles techniques d'information et de communication. Au cours de ce cursus, les étudiants abordent tous les aspects importants du commerce.

La formation accentue l'apprentissage des outils numériques tels que la gestion d'un blog (avec Wordpress), d'un site e-commerce (avec prestashop qui est aussi animé et non créé) en lien avec les compétences de base de la Relation Client. La finalité est l'utilisation des outils numériques que tout commercial doit savoir utiliser.

3 Blocs professionnels:

1 - Relation Clientèle et Négociation Vente

2 - Relation Client à distance et digitalisation

3 - Relation Client et Animation Réseau

Information: contacter Mme ZAAOUAT

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Etude des relevés de notes, comportement, contrat entreprise

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

Matières générales: Culture générale, Anglais, Culture économique et managériale

Matières professionnelles: Relation client négo vente, Relation client à distance et digitalisation, Relation client et animation de réseaux

Conseils: Etre polyvalent, Etre à l'aise à l'oral, Ne pas être timide

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	Résultats corrects de façon générale	la moyenne arithmétique des bulletins de première et terminale	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Avis du conseil de classe	Savoir s'exprimer correctement	l'avis du Conseil de classe ou du Chef d'établissement sur la capacité du candidat à réussir dans la formation souhaitée exprimée sur la fiche avenir	Important
Savoir-être	Savoir-être	Autonome, investi, curieux, responsable	les savoir-être (attitude face au travail, sérieux, persévérance,...) du candidat tels qu'exprimés dans les appréciations des professeurs ou de la vie scolaire	Essentiel
	Savoir-être	Ponctuel	L'assiduité et la ponctualité	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Projet professionnel	Cohérence du projet pro	la pertinence du projet personnel et professionnel du candidat en cohérence avec la formation	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

Signature :

ERIC BOUCHET,

Proviseur de l'établissement CFA Régional Jean

Bosco - Lycée Baudimont Saint-Charles