

Rapport public Parcoursup session 2023

Groupe Formation Systèmes - 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
Groupe Formation Systèmes - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	25	80	7

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

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

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client forme en 2 ans de futurs vendeurs-managers commerciaux qui gèrent la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation. Ils contribuent ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Le rythme de la formation est de 2 jours en formation et 3 jours en entreprise chaque semaine. Vous abordez plusieurs matières réparties de la façon suivante :

Enseignement générale(culture générale et expression, langue vivante, culture économique juridique)

Domaines d'activités (relation client et négociation vente/digitalisation/animation de réseaux)

Quelques missions qui vous seront confiées en entreprise :

Vente

Mettre à jour les data clients

Constituer un réseau de partenaires

Publier du contenu à caractère commercial sur un site web

Animer les réseaux sociaux, des communautés ou forums...

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux prises en compte par le conseiller en réussite professionnelle de GFS sont les suivantes :

- Les résultats académiques (bulletins de notes et appréciations) ;
- Analyse de la rubrique scolarité avec la fiche avenir qui reprend par matières les notes et les appréciations. La fiche avenir reprend aussi l'appréciation générale du professeur principal (méthode de travail, autonomie, capacité à s'investir) et l'appréciation générale du chef d'établissement (niveau de la classe, capacité de l'élève à réussir dans la formation visée et avis sur la capacité à réussir) ;
- Le projet de formation (lettre de motivation).

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

Nous conseillons aux candidats de prendre contact avec les conseillers en réussite professionnelle pour prendre connaissance des prérequis, attendus des entreprises en matière de recrutement et des modalités de recherches. Ils peuvent alors bénéficier de conseils, accompagnements et coachings personnalisés dans l'objectif de trouver leur contrat d'alternance.

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 académiques	Moyenne générale, résultats académiques de la dernière année d'enseignement suivie, résultats dans les enseignements de spécialité conservés en terminale, progression des moyennes	Examen des résultats de l'ensemble des matières étudiées et évaluation de la progression de ces derniers	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthodologie pour les études	Méthode de travail	Examen de la méthodologie d'acquisition des connaissances	Important
Savoir-être	Savoir-être	Autonomie, capacité à s'investir, implication, capacité à se concentrer sur un projet, esprit d'équipe, capacité d'organisation, ouverture d'esprit	Concordance avec les savoir-être du monde professionnel	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation et projet professionnel	Motivation, capacité à réussir dans la formation, cohérence du projet	Evaluation de la motivation et du projet professionnel	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Centres d'intérêt	Engagement citoyen, étudiant, associatif, pratique sportive, intérêt pour les arts	Prise en compte des activités sportives, culturelles..., des divers engagements du candidat, de ses centres d'intérêt	Complémentaire

Signature :

Claude AUDOUARD,

Proviseur de l'établissement Groupe Formation

Systemes