

Rapport public Parcoursup session 2023

Ecole Auvergne Formation - 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
Ecole Auvergne Formation - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	25	142	1

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

Modalités

Une formation en apprentissage permet à l'apprenti de préparer un diplôme d'Etat tout en travaillant dans une entreprise.

La semaine de formation se découpe en 2 jours à l'école et 3 jours en entreprise. Cette organisation permet à l'apprenti de suivre un enseignement théorique au CFA EAF et de le mettre en pratique dans son entreprise.

Missions en entreprise

L'apprenti en BTS NDRC exerce le plus souvent le métier de commercial. Il a pour missions principales de développer un portefeuille clients, animer des événements commerciaux, participer à la communication web, animer les réseaux sociaux pro, effectuer le reporting, piloter des réseaux omnicanaux

Formation au CFA

L'enseignement s'articule autour de 2 aspects.

- Enseignement général : culture générale et expression française, anglais, culture économique, juridique et managériale
- Formation professionnelle : prospector, négociateur, développer la relation client, animer des événements commerciaux, assurer la relation client digitale et e-commerce, animer des réseaux de vente

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Etude des résultats scolaires

Etude des appréciations

Entretien approfondi avec le candidat

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

Bloc de compétences 1 Relation client et négociation-vente

- Cibler et prospector la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Bloc de compétences 2 Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Bloc de compétences 3 Relation client et animation de réseaux

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Culture générale et expression

Appréhender et réaliser un message écrit :

- Respecter les contraintes de la langue écrite

- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

Communiquer oralement :

- S'adapter à la situation
- Organiser un message oral

Langue vivante étrangère 1 : Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :

- Compréhension de documents écrits
- Production et interactions orales

Culture économique, juridique et managériale des situations auxquelles l'entreprise est confrontée :

- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

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 et par matière	La moyenne générale de terminale (1er + 2ème trimestre) doit être supérieure à 9/20	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			
Savoir-être	Savoir-être et comportement	Implication et état d'esprit	Appréciations des professeurs de terminale	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation Apprentissage	Connaissance du marché du travail	Vous êtes motivé(e) par une formation en apprentissage. Vous avez conscience des exigences de l'alternance.	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

Signature :

Sophie EVERLE,
 Proviseur de l'établissement Ecole Auvergne
 Formation