

# Rapport public Parcoursup session 2023

CFA Espace réussite - 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 Espace réussite - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage | Jury par défaut | Tous les candidats | 20                         | 70                        | 11                        |

# 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

Les titulaires du BTS NDRC accompagnent le client tout au long du processus commercial et interviennent sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation et suivi

Relation client et négociation vente :

Prospection de la clientèle, négociation client, organisation d'évènements commerciaux

Relation client à distance et digitalisation :

Accompagnement, conseil et traitement des demandes clients, animation de communautés, de forums et de réseaux sociaux, animation de site internet

Relation client et animation de réseaux :

Implantation de produits auprès de distributeurs, développer un réseau de partenaires, vente directe

Rythme de l'alternance :

Cours les lundis et mardis, le reste du temps en entreprise.

Retrouvez notre site internet :

<https://www.espacereussite.fr/>

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

L'école étudie les éléments suivants constitutifs du dossier du candidat :

- La "Fiche Avenir" : avis du Chef d'Etablissement et du Professeur Principal
- L'ensemble des notes de première et de terminale ainsi que les appréciations
- Le "projet de Formation" pour acter la motivation et l'adéquation du projet du candidat avec la formation souhaitée

## 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

La formation est ouverte à tous types de diplômes quelque soit les spécialités et options choisies au lycée.

L'obtention du baccalauréat est obligatoire.

Néanmoins le candidat doit être à l'aise avec les outils digitaux et les techniques de communication.

# 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   | Notes                        | Matières générales et/ou matières professionnelles   | Prise en compte des notes et surtout des appréciations de enseignants.   | Très important                  |
| Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire                     | Profil                       | Capacité de communication                            | Aptitudes commerciales   | Important                       |
| Savoir-être   | Profil                       | Implication périscolaire, associative ...            | Autonomie, polyvalence et aptitudes à la communication.                  | Important                       |
| Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet                     | Motivation                   | Adéquation du projet avec la formation.              | Motivation pour les métiers de la vente et de la communication digitale. | Important                       |
| Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires | Activités extra scolaires    | Participation à des activités associatives.          | Engagement   | Important                       |

**Signature :**

Agnès GARDILLOU,

Directeur de l'établissement CFA Espace réussite