

Rapport public Parcoursup session 2023

GRETA-CFA Provence - Lycée Maurice Genevoix - 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
GRETA-CFA Provence - Lycée Maurice Genevoix - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	16	374	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

Le BTS NDRC concerne trois domaines d'activités principaux : relation client et négociation vente, relation client à distance et digitalisation, relation client et animation de réseaux.

Les étudiants suivront ainsi des enseignements divers leur permettant d'acquérir des connaissances essentielles en relation client.

Les matières enseignées sont les suivantes:

- Atelier de professionnalisation
- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale appliquée
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante étrangère 1
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Relation client et négociation-vente

Les cours théoriques en centre de formation ont lieu les lundis et mardis.

Trois jours en entreprise.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Dossier scolaire

Projet professionnel

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

Avoir le goût de l'Entreprise et l'envie d'entrer dans la vie professionnelle

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

Les matières enseignées sont les suivantes:

-Atelier de professionnalisation

-Culture générale et expression

-Culture économique, juridique et managériale appliquée

-Langue vivante étrangère 1

-Relation client à distance et digitalisation

-Relation client et animation de réseaux

-Relation client et négociation-vente

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	Résultat Académique	NC	Notes en Mathématiques et Informatique. Notes en LVA. Note en enseignement technologique ou en enseignement professionnel.	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	NC	Capacités argumentatives et qualités littéraires. Capacités à organiser son travail et à le réaliser en autonomie. Aptitudes à travailler en équipe.	Très important
Savoir-être	Savoir-être	NC	Attitude face au travail, implication en classe ou en stage, assiduité.	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	NC	Qualité du projet de formation motivé.	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	NC	Investissement dans différentes actions en rapport avec la formation demandée (stages, travail d'été, engagement dans des associations...) à partir de la rubrique activités et centres d'intérêt.	Complémentaire

Signature :

Emmanuelle AUBERT,

Proviseur de l'établissement GRETA-CFA Provence -

Lycée Maurice Genevoix