

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée des Flandres - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client

Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 07 juillet 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de vœux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Lycée des Flandres - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	4	55	17	28	29	59
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	11	74	37	49	29	59
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	9	113	22	35	29	59

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 programme s'étend sur deux ans et allie des matières générales (français, LV1) et des matières professionnelles (relation client, gestion de projet, etc.). La formation est ponctuée par un ou plusieurs projets commerciaux au service d'une entreprise, visant à développer une démarche active auprès de la clientèle.

Elle insiste particulièrement sur la relation client et les techniques de négociation.

Elle comprend les modules de formation suivants :

- culture générale et expression (volume horaire par an : 60h)
- LV1 (volume horaire par an : 90h)
- culture économique, juridique et managériale (volume horaire par an : 120h)
- culture économique, juridique et managériale appliquée (volume horaire par an : 30h)
- relation client et négociation vente (volume horaire par an : 180h)
- relation client à distance et digitalisation (volume horaire par an : 150h)
- relation client et animation de réseaux (volume horaire par an : 120h)
- atelier de professionnalisation (volume horaire par an : 120h)

Enfin, 16 semaines de stage en entreprise, réparties sur les deux ans sont obligatoires.

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site de l'établissement à cette adresse : <https://flandres.enthdf.fr/>

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

L'ensemble des candidatures ont été examinées à partir des dossiers envoyés par les candidats via ParcoursSup : bulletins, lettres de motivation, parcours scolaires,... Il n'y a pas eu de traitement algorithmiques des données.

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

Il est important pour les candidats de préciser leurs motivations à intégrer la formation notamment via les différents onglets disponibles.

Pour les candidats ayant démarré l'année précédente un autre cursus et souhaitant se réorienter il est important de préciser les raisons de leur choix : il s'agit souvent de candidats motivés ; il faut que leur démarche soit clairement explicite.

D'une manière générale, les candidats doivent développer leur motivations à intégrer la formation, notamment pour ceux ayant eu un parcours scolaire ne les menant à priori pas vers ce type de formation.

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des voeux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Notes des matières générales et des matières de spécialité	Moyennes générales	Bulletins et avis	Essentiel
	Niveau en français	Positionnement par rapport à la moyenne de classe	Permettre de situer le niveau du candidat par rapport au groupe	Important
	Niveau en LV1	Niveau en anglais	En fonction du parcours	Complémentaire
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Rigueur et autonomie	Appréciations des enseignants	Appréciations des professeurs	Essentiel
Savoir-être	Comportement général et attitude face au travail	Appréciations des enseignants. Implication personnelle. Investissement durant la formation	Appréciations des professeurs, avis fiche avenir	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation et connaissance de la formation	Motivation Connaissance de la formation	Éléments évalués via la lettre de motivation et les avis du conseil de classe	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement associatif	Engagement associatif Engagement sportif, culturel, social	Permet de mesurer l'engagement personnel du candidat hors cadre scolaire	Important

Signature :

Frédéric JEDNAK,

Proviseur de l'établissement Lycée des Flandres