

Rapport public Parcoursup session 2023

Euridis Business School LILLE - Formation professionnelle - Chargé d'affaires en hautes technologies (Bac +3) - 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
Euridis Business School LILLE - Formation professionnelle - Chargé d'affaires en hautes technologies (Bac +3) - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	180	28	2

Le rappel des caractéristiques de la formation

Attendus locaux

L'objectif du Bachelor vente et négociation commerciale (qui délivre le Titre RNCP de niveau 6 - Chargé d'affaires en hautes technologies) est de former les futurs managers de la fonction commerciale.

Il s'agit d'une formation ancrée dans la réalité du marché, professionnalisante et très opérationnelle proposant pédagogie très participative et concrète.

EURIDIS Business School est une école à taille humaine, proposant des petites classes, afin de favoriser des interactions riches entre apprentis et intervenants.

La formation s'articule autour de 4 blocs de compétences :

- Compréhension et analyse de son écosystème : secteur des hautes technologies et fonctionnement des entreprises
- Détection et développement des opportunités d'affaires
- Ouverture, investigation et reformulation du besoin client
- Structuration, soutenance et négociation d'une offre avec proposition de valeur

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

Compréhension et analyse de son écosystème : secteur des hautes technologies et fonctionnement des entreprises

- Les fondamentaux du Marketing / Marketing opérationnel
- Economie générale
- Organisation des entreprises
- Projet web
- Droit du travail /de la propriété intellectuelle/des sociétés

Détection et développement des opportunités d'affaires- Social Selling

- Gestion de prospects
- Web marketing
- Business English : Prospection

Investigation et reformulation du besoin client

- Techniques de vente
- La relation Client
- Rédaction professionnelle

Structuration, soutenance et négociation d'une offre avec proposition de valeur

- Outils de présentation
- Gestion du temps et du stress lors d'un rdv client
- Les techniques de négociation
- Suivi et fidélisation : techniques et outils

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

L'admission au sein de notre établissement se base essentiellement sur le potentiel du candidat. Nous recherchons des étudiants motivés qui ont un projet professionnel en corrélation avec le niveau élevé de la formation dans l'univers de la vente pour laquelle il postule. Nous devons identifier dans ses appréciations, motivations, CV la volonté d'une poursuite d'études et l'envie d'aller chercher les hautes fonctions du commerce.

Nous allons également regarder les notes scolaires obtenues, mais cela vient dans un second temps.

Néanmoins, notre appréciation se porte sur des candidats ayant une moyenne générale de 14 sur 20 et plus, mais de manière générale, nous pouvons accepter un étudiant ayant en dessous de 14/20 en fonction des appréciations sur ses bulletins et/ou d'une évolution constante de ces notes au fur et à mesure des trimestres. On retrouve ainsi cette notion de potentiel.

Les étudiants recrutés dans le cadre de la formation professionnelle Chargé d'affaires en hautes technologies proviennent essentiellement d'un baccalauréat tertiaire ou général. Les notions de culture économique, monde du travail, enseignement moral et civique sont importantes pour l'intégration en Bachelor.

Enfin, la rubrique "activités et centres d'intérêt" dans le dossier du candidat va nous permettre d'en savoir davantage sur le profil du jeune et de mieux comprendre ses motivations. Il en est de même pour la rubrique "Projet de formation" où nous allons prêter attention aux objectifs visés et à la syntaxe.

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

Cette année, nous avons constaté une baisse du niveau de grammaire, de syntaxe et du niveau global de l'orthographe de la part des étudiants. Etant donné ce constat de la baisse de capacités rédactionnelles, nous recherchons au travers de la lettre de motivation, des étudiants qui sont capables d'argumenter de manière structurée leurs propos.

De plus, nous faisons face à une augmentation d'étudiants en difficulté face à l'orientation. Par conséquent, il est primordial que les candidats effectuent des recherches sur la formation pour laquelle ils candidatent, car le choix du bon parcours d'études est essentiel. Pour cela, nous leur conseillons de faire des recherches sur le site internet de l'établissement et de se rendre aux journées portes-ouvertes qui permettra de rencontrer les équipes pédagogiques et les étudiants de la formation.

Notre rôle est donc plus que jamais de recevoir les candidats pour les accompagner avec la mise en place de présentations métier en parallèle du programme. Celles-ci sont animées par des étudiants diplômés, capables de raconter leurs expériences réussies dans le monde professionnel.

Enfin, l'apprentissage ayant le vent en poupe, nous constatons de plus en plus de profils qui n'ont pas conscience des enjeux pour la réussite de leur projet d'étude plus complexe en apprentissage du fait de la dimension tripartite.

Pour cela, il est conseillé au candidat de se renseigner sur la fonction commerciale dans son ensemble y compris l'approche vendeur et non celui de vendeur-conseil, car ces 2 métiers ont, une approche différente de la vente.

Egalement, de s'informer sur les enjeux métiers d'un commercial sédentaire différent de celui dit itinérant. Ils sont différents mais possible dans le cadre de la formation Chargé d'Affaires mais leur quotidien n'est pas le même, car les objectifs et les contraintes sont différents.

De plus, s'instruire sur la notion de digitalisation de la vente qui est une partie importante du programme.

On conseille aussi au candidat de remplir avec attention toutes les rubriques du dossier Parcoursup et notamment les fiches "activités et centres d'intérêt" qui lui permet de faire ressortir des éléments personnels importants pour se distinguer. Et, de soigner l'élaboration de la fiche "projet de formation" qui permet de mieux comprendre la motivation de l'étudiant et valoriser toutes les expériences déjà réalisées qui sont en lien avec la formation pour laquelle il postule.

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 du candidat	Moyenne générale du candidat sur les bulletins scolaires de terminale	Complémentaire
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			
Savoir-être	Professionnalisme	Posture professionnelle	Projet de formation motivé, appréciation des professeurs (bulletins de notes et fiche avenir)	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Motivation du candidat pour la formation et l'école	Projet de formation motivé	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Activités extra-scolaires	Job étudiants, engagements associatifs et sportifs, stages,	Rubrique "activités et centres d'intérêt"	Complémentaire

Signature :

Gwendoline DORNE,
 Directeur de l'établissement Euridis Business School
 LILLE