

Rapport public Parcoursup session 2023

EURIDIS BUSINESS SCHOOL - 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
EURIDIS BUSINESS SCHOOL - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	100	328	26

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

Attendus locaux

Notre BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est adapté aux jeunes et étudiants souhaitant entamer une spécialisation dans les métiers du commerce, de la vente et de la négociation en BtoB. Nous recherchons des étudiants de tous les horizons ayant du potentiel et des qualités commerciales.

Posture professionnelle, motivation et sérieux sont attendus

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

Enseignement général :

Culture générale et expression

Communiquer oralement

Communication en langue vivante étrangère 1

Culture économique, juridique et managériale

Spécialisations vente et négociation :

Relation client et négociation-vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale.

Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale

- Développer la relation client en e-commerce.

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

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 la formation pour laquelle il postule.

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 du BTS NDRC proviennent essentiellement d'un baccalauréat tertiaire, général ou professionnel. Les notions de culture économique et du monde du travail enseignées dans ces filières sont importantes pour l'intégration en BTS NDRC.

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 BTS NDRC 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 très 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	Moyenne générale	Moyenne générale du candidat	Moyenne générale sur les bulletins scolaires de terminale	Important
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	Jobs étudiants, engagements associatifs et sportifs, stages	Rubrique "activités et centres d'intérêt"	Complémentaire

Signature :

Claire LE GALL,
 Directeur de l'établissement EURIDIS BUSINESS
 SCHOOL