

# Rapport public Parcoursup session 2023

CEPRECO - 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
CEPRECO - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	35	59	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

## Attendus locaux

- Accompagner le client tout au long du processus commercial (conseil, prospection, animation, négociation).
- Contribuer à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.
- Appréhender la relation client par de nouveaux canaux : en présentiel, à distance, e-relation.

## 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\* Communication en langue vivante étrangère\* Culture économique, juridique et managériale

### RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION VENTE

\* Développement de la clientèle\* Négociation, vente et valorisation de la relation client\* Animation de la relation client\* Veille et expertise commerciales

### RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION

\* Gestion de la relation client à distance\* Gestion de la e-relation client\* Gestion de la vente e-commerce

### RELATION CLIENT À DISTANCE ET ANIMATION DE RÉSEAUX

\* Animation de réseaux de distributeurs\* Animation de réseaux de partenaires\* Animation de réseaux de vente directe

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

Prise de connaissance du profil, de la scolarité, des activités et centres d'intérêt, du récapitulatif des notes du Baccalauréat (le cas échéant), des bulletins de première et de terminale ainsi que de la fiche avenir (appréciation générale du professeur principal et du proviseur).

## 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

### ENSEIGNEMENTS DE LA SESSION :

#### **MATIERES GENERALES :**

Culture générale et expression, Culture économique juridique et managériale et Communication en langue vivante étrangère (Anglais).

#### **BLOC PROFESSIONNEL :**

##### ***Relation client et négociation vente***

Développement de la clientèle, Négociation, vente et valorisation de la relation client, Animation de la relation client, Veille et expertise commerciales

##### ***Relation client à distance et digitalisation***

Gestion de la relation client à distance, Gestion de la e-relation client, Gestion de la vente e-commerciale

##### ***Relation client et animation de réseaux***

Animation de réseaux de distributeurs, Animation de réseaux de partenaires, Animation de réseaux de vente directe

### CONSEILS AUX CANDIDATS :

Pour postuler en BTS NDRC, il est souhaitable que les candidats(es) aient les qualités suivantes :

- Un goût pour la communication et des outils digitaux.
- Une très forte adaptabilité et un bon sens de l'organisation.
- Une expression orale et écrite parfaite.
- Le goût du challenge.

# 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	maitrise des attendus de 1ère et terminale	Résultats et appréciations dans les matières ayant un lien avec la culture générale, l'expression orale ou écrite, la culture économique et la communication en langue vivante étrangère (Anglais)	bulletins, relevés de notes, dossier scolaire, diplômes	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	maitrise des attendus de 1ère et terminale	Méthode de travail, capacité à l'oral, qualité de l'orthographe, qualité de l'expression écrite en langue étrangère (Anglais)	bulletins, relevés de notes	Important
Savoir-être	Etre dynamique	Implication, capacité à produire des efforts, proactivité	Entretien	Très important
	Goût pour la communication et les outils digitaux	Compétence en communication, maîtrise des outils digitaux, capacité d'analyse de données, curiosité	entretien individuel	Très important
	adaptabilité et bon sens de l'organisation	Flexibilité, résilience et réactivité au changement. Organisation, gestion du temps, capacité à hiérarchiser	entretien individuel	Très important

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
	Expression orale et maîtrise de l'anglais	Grammaire correcte, vocabulaire étendu, capacité à soutenir une conversation	entretien	Très important
	Avoir le sens du commerce	Compréhension de l'environnement économique, compétence en négociation, en vente, orientation client, esprit d'entreprise, éthique professionnelle	entretien	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Connaissance des modalités de l'alternance	Compréhension du concept de l'alternance. Processus du recrutement, suivi de la formation. Rémunération et avantages, responsabilités et devoirs	entretien	Très important
	Motivation	En étant ponctuel et en ayant une attitude professionnelle. En démontrant sa connaissance du secteur commercial. En posant des questions pertinentes	Projet de formation motivé	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

**Signature :**  
Sandrine Duclos,  
Directeur de l'établissement CEPRECO