

Rapport public Parcoursup session 2023

ESPL - école supérieure des pays de la loire - 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
ESPL - école supérieure des pays de la loire - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	20	252	11

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

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

BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

CONTRAT APPRENTISSAGE

RYTHME FORMATION ALTERNEE : 2 jours formation / 3 jours entreprise

PROGRAMME FORMATION SUR 1350 HEURES EN 2 ANNEES

PROGRAMME:

ENSEIGNEMENT GENERAL

- CULTURE GENERALE ET EXPRESSION FRANCAISE

- ANGLAIS

- CULTURE ECONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGERIALE

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- RELATION CLIENT ET NEGOCIATION VENTE

- RELATION CLIENT A DISTANCE ET DIGITALISATION

- RELATION CLIENT ET ANIMATION RESEAUX

- SAVOIRS TECHNOLOGIQUES WEB

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Analyse des notes

Assiduité

Appréciation des professeurs

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

- 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

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	Bulletins de notes	Analyse des notes et de la moyenne générale	Bulletins scolaires	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation		Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	Complémentaire
Savoir-être	Posture professionnelle	Entretien de motivation individuel	Projet et posture au moment de l'entretien	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Entretien de motivation individuel	Echange au moment de l'entretien	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Expériences	CV + étude du projet professionnel	Dossier de candidature complet	Très important

Signature :

Cecile DELRUE,
 Directeur de l'établissement ESPL - école supérieure
 des pays de la Loire