

Rapport public Parcoursup session 2024

ESPL - école supérieure des pays de la Loire - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage

Les données de la formation

Données de la procédure calculées le mardi 01 octobre 2024.

ESPL - école supérieure des pays de la Loire - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage (33660)

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de vœux confirmés	Nombre de contrats saisis
ESPL - école supérieure des pays de la Loire - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage (33660)	Jury par défaut	Tous les candidats	30	239	17

Les critères utilisés en 2024

Champs d'évaluation	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultats académiques	Bulletins de notes	Bulletins scolaires	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	- Appréciations des professeurs - Notes	- Bulletins de notes - fiche Avenir	Très important
Savoir-être	Posture professionnelle	Projet et posture au moment de l'entretien	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Echange au moment de l'entretien	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Parcours professionnel et personnel	CV	Très important

Prise en compte des enseignements de spécialité (EDS) dans l'examen des vœux

Comment prenez-vous en compte les enseignements de spécialité dans votre examen des candidatures ?

Non renseigné.

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.

Nos conseils aux candidats pour la prochaine session

Nos conseils aux candidats pour la prochaine session

- 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

Signature :

Cecile DELRUE,

Chef d'établissement de l'établissement ESPL -
école supérieure des pays de la Loire