

Rapport public Parcoursup session 2023

IFAP Management - 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
IFAP Management - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	25	84	8

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

Être titulaire d'un Baccalauréat professionnel, général ou technologique.

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

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère

Relation Client et Négociation-Vente

Relation Client à distance et Digitalisation

Relation Client et Animation de Réseaux

Culture économique, juridique et managériale

Atelier de professionnalisation

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux concernant notre établissement pour le BTS négociation et Digitalisation de la Relation Client sont le suivi des résultats académiques avec la moyenne générale mais également les compétences académiques avec la capacité d'être à l'aise à l'oral.

Le savoir être est examiné avec notamment l'ouverture au monde.

De plus, la motivation, la connaissance de la formation et la cohérence du projet seront observées par le biais de la motivation du candidat.

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

Les enseignements pour le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client sont des enseignements généraux comme la culture générale, l'anglais, la culture économique, juridique et managériale. Les enseignements professionnels sont la relation client et la négociation vente, la relation client à distance et la digitalisation ainsi que la relation client et animation de réseaux.

Les conseils que nous donnons aux candidats intéressés par le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client sont d'avoir une certaine appétence pour les éléments suivants :

- s'intéresser au management des entreprises, aux stratégies marketing et commerciales
- avoir des compétences relationnelles
- savoir évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- argumenter et négocier
- aimer le travail en équipe
- être organisé et autonome

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	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Capacité à l'oral		Capacité à l'oral	Important
Savoir-être	Ouverture au monde		Ouverture au monde	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation		Motivation	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

Signature :

Clément Dupont,

Directeur de l'établissement IFAP Management