

Rapport public Parcoursup session 2023

Organisme formation-Centre de formation d'apprentis UFIP Nice - 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
Organisme formation-Centre de formation d'apprentis UFIP Nice - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	30	80	9

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

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

L'UFIP valorise la personnalité de chacun des étudiants. Ils prennent part tout au long de l'année à des activités et projets de groupe, sont confrontés à des mises en pratique réelles et rencontrent régulièrement chefs d'entreprise et intervenants spécialistes de leur secteur.

Le titulaire du [BTS NDRC](#) est un(e) commercial(e) généraliste, capable d'intervenir dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle. Il saura installer une plus grande proximité avec ses clients, développer, accompagner et optimiser son portefeuille.

Site web, applications et réseaux sociaux seront des solutions commerciales à maîtriser, grâce à sa culture du numérique.

- Durée : 2 ans
- 2 jours par semaine en école,
- Périodes de temps plein en entreprise,
- Contrôle continu, examens oraux et écrits,

- Laboratoires entrepreneuriaux,

- Concours international de vente,
- Rencontres avec des professionnels,
- Rencontre avec des entrepreneurs,
- Ateliers de développement des savoirs-être,
- Ateliers de réflexion autour du projet professionnel.

Compétences abordées :

- Cibler et prospecter la clientèle,

- Négocier et accompagner la relation client,
- Organiser et animer un évènement commercial,
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale,
- Maîtriser la relation omnicanale.

Taux de réussite BTS NDRC :

2020 : 100 %

2021 : 100 %

2022 : 84 %

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Chacun des vœux formulés dans nos établissements font l'objet d'une analyse individuelle.

Les résultats académiques sont consultés (pondération de 15 %)

Les compétences académiques, acquis méthodologiques et savoir-faire sont appréciés (pondération de 15 %)

Chaque vœu donne lieu à un entretien individualisé afin de s'assurer que le candidat a conscience des compétences abordées dans son parcours, de ses débouchés, du taux d'insertion mais également des taux de réussite.

Les conseillers s'assurent que le dispositif de l'alternance est compris, les informent sur leurs droits et devoirs ainsi que sur les procédures propres à l'établissement pour la recherche d'alternance.

Le savoir-être à toute son importance (pondération de 30 %)

L'entretien d'orientation met en lumière la connaissance du candidat quant aux métiers visés et vérifie la cohérence du projet professionnel (pondération de 40 %).

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

Le commerce est un secteur passionnant et varié.

Une multitude de spécificités existent.

De la **banque**, en passant par l'**assurance**, l'**événementiel** ou encore l'**immobilier**, le parcours en BTS NDRC vous ouvre de nombreuses portes.

Compétences abordées :

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

Le titulaire du BTS NDRC est un(e) commercial(e) généraliste, capable d'intervenir dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle. Il saura installer une plus grande proximité avec ses clients, développer, accompagner et optimiser son portefeuille.

Site web, applications et réseaux sociaux seront des solutions commerciales à maîtriser, grâce à sa culture du numérique.

- Durée : 2 ans
- 2 jours par semaine en école,
- Périodes de temps plein en entreprise,
- Contrôle continu, examens oraux et écrits,
- **Laboratoires entrepreneuriaux,**
- **Concours international de vente,**
- **Rencontres avec des professionnels,**

- Rencontre avec des entrepreneurs,
- Ateliers de développement des savoirs-être,
- Ateliers de réflexion autour du projet professionnel

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	Résultats scolaires	Résultats académiques dans l'ensemble des matières	Bulletins scolaires des deux dernières années : moyennes	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Culture générale et commerciale	Résultats détaillés des tests de positionnement	Test	Important
Savoir-être	Aisance orale	Communication orale	Expression orale	Très important
	Curiosité	Communication orale	Curiosité	Essentiel
	Qualité rédactionnelle	Communication écrite	Tests de positionnement	Important
	Investissement dans le parcours de formation	Appréciations	Appréciations du corps professoral	Très important
	Assiduité dans le parcours de formation	Remarques et appréciations	Retards et absences	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Cohérence du projet professionnel	Expression et maîtrise du parcours	Entretien	Essentiel
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

Signature :

Agathe JANSON,

Directeur de l'etablissement Organisme formation-

Centre de formation d'apprentis UFIP Nice