

# Rapport public Parcoursup session 2023

Organisme de formation-Centre de formation d'apprentis de CFI Formation Clermont-Ferrand - 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 de formation-Centre de formation d'apprentis de CFI Formation Clermont-Ferrand - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	30	115	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

Cette formation est gratuite pour les apprentis, elle s'articule en alternance. L'alternance nécessite de la part de l'élève de fournir un travail de qualité pour pouvoir lier l'acquisition de nouvelles compétences et connaissances en entreprise et en formation.

CFI Formation met en lien les candidats avec des entreprises qui recrutent en alternance.

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (BTS NDRC) est un commercial hors pair qui sait manier les outils de vente « classiques » et digitaux pour en faire des vecteurs de développement (réseaux sociaux et création de sites web en outre).

## 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

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (BTS NDRC) est un commercial hors pair qui sait manier les outils de vente « classiques » et digitaux pour en faire des vecteurs de développement.

Matières générales :

- Culture générale et expression
- LV1 - Anglais
- Culture économique, juridique et managériale
- Bloc facultatif : LV2

Matières professionnelles / Compétences professionnelles :

- Relation client et négociation - vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examens des vœux pour intégrer une de nos formations se fait par :

- **Un entretien d'admission** avec un conseiller en formation pour échanger sur la formation, ton projet professionnel et t'aider sur la recherche d'entreprise
- **Un dossier de pré-inscription** pour valider la cohérence entre votre besoin et la formation choisie

Contactez l'équipe de CFI Formation pour avoir davantage de renseignements.

## 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 programme de la formation en **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client** :

Les matières générales :

- Culture Générale et Expression
- LV1 - Anglais
- Culture Economique, Juridique et Managériale

Les matières professionnelles :

- <font face="Times New Roman, serif">Relation client et négociation vente</font>
- <font face="Times New Roman, serif">Relation client à distance et digitalisation</font>
- Relation client et animation de réseaux

Pour intégrer une formation en apprentissage à CFI, l'équipe pédagogique vous accompagne dans votre recherche d'entreprise grâce au réseau d'entreprises partenaires mais également grâce à des ateliers coaching.

# 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 dans les matières générales		Notes et appréciations	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Capacité à l'oral		Notes à l'oral	Très important
	Qualité de l'orthographe		Notes en français	Important
Savoir-être	Communication		Sens de la communication	Important
	Digital		Appétence pour le digital	Complémentaire
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Intérêt pour la formation exprimé dans le projet de formation motivé ou lors des séquences d'information mises en place par la formation	Intérêt pour la formation exprimé dans le projet de formation motivé ou lors des séquences d'information mises en place par la formation	Entretien individuel	Essentiel
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires		Centres d'intérêt	Complémentaire

**Signature :**

Iris AUDOUARD,  
 Directeur de l'établissement Organisme de formation-Centre de formation d'apprentis de CFI  
 Formation Clermont-Ferrand