

Rapport public Parcoursup session 2023

Groupe Alternance Nantes - 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
Groupe Alternance Nantes - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	80	235	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

- Culture Générale et Expression

Développez votre culture générale et votre esprit de synthèse pour renforcer vos capacités d'expression et d'argumentation.

- Culture Economique Juridique et Managériale

Des connaissances en économie générale, droit et management vous permettront de mieux comprendre les relations entre l'entreprise et son environnement juridique, économique et numérique.

- Anglais

Familiarisez-vous avec l'anglais commercial pour vous faire comprendre, assimiler la demande et entretenir les relations avec les clients ou les fournisseurs étrangers.

- Relation Client et Négociation - Vente

Approfondissez les deux piliers complémentaires sur lesquels se fonde la démarche commerciale : développer la relation client et dynamiser l'offre commerciale.

- Relation Client à distance et Digitalisation

Apprenez à maîtriser la relation omnicanale d'animer la relation client digitale, de développer la relation client en e-commerce.

- Relation Client et Animation de réseaux

Abordez l'implantation et la promotion de l'offre chez des distributeurs, le développement et l'animation d'un réseau de partenaires, et la création et l'animation d'un réseau de vente directe.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Moyenne générale des bulletins de notes à hauteur de 30%

L'appréciation des bulletins à hauteur de 40%

Connaissance métier - Débouchés à l'issue de la formation à hauteur de 30%

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

Vous devez prendre connaissance des pré-requis, objectifs et débouchés de la formation que vous avez sélectionnée, afin de mieux l'appréhender.

Nous vous invitons à vous préparer à un entretien de motivation et à un test d'admission propre à la formation choisie.

En amont du rendez-vous d'inscription vous devrez préparer votre CV et réfléchir à votre projet professionnel afin que le CFA vous organise des rencontres avec des entreprises d'accueil.

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 GENERALE		Bulletins de notes	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			
Savoir-être	IMPLICATION		Appréciations des bulletins de notes	Important
	SAVOIR ÊTRE COMPLEMENTAIRE		Préparation, Expression verbale et non verbale, Présentation	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	DETERMINATION DU PROJET		Connaissances métier - Débouchés à l'issue de la formation	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

Signature :

Mégane GRIMARD,

Directeur de l'établissement Groupe Alternance

Nantes