

# Rapport public Parcoursup session 2023

Ecole technique privée Pigier Performance - 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
Ecole technique privée Pigier Performance - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	15	113	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

## 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

Dans le cadre de son métier, le commercial doit être capable d'exercer dans tout secteur d'activité, tout type d'organisation et avec tout type de clientèle: il est un expert de la relation client sous toutes ses formes.

Rythme : 3 jours en entreprise, 2 jours à l'école.

Programme de la formation : 1350 heures sur 2 ans

### ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Ateliers professionnels
- Savoirs associés

### ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale



# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

Chaque candidat fera l'objet d'un appel téléphonique de la part d'un chargé de recrutement pour valider son projet professionnel.

Une fois validé, il sera invité à réaliser des tests d'admission en ligne et se présentera à un entretien d'admission.

Sa candidature sera ensuite validée par une commission d'admission.

## 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 technicien supérieur en négociation et relation client est l'interface entre l'entreprise et son marché.

Objectif de la formation

- Devenir un expert en négociation de la relation client
- Savoir travailler dans tout type de secteur d'activité
- Devenir responsable d'une équipe commerciale

Contexte de la formation

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) est accessible à toute personne ayant accompli la scolarité menant jusqu'au baccalauréat

Rythme

Ce BTS se fait en rythme initial (avec stages) ou en alternance (contrat de professionnalisation ou d'apprentissage)

- Alternance : 3 jours en entreprise, 2 jours à l'école
- Initial : Stage minimum de 16 semaines

## VALIDATION DE LA FORMATION

Diplôme d'État de niveau 5

Missions principales

- Développer une véritable culture numérique au sein de l'entreprise
- Gérer le rapport commercial dans sa globalité, depuis la prospection jusqu'à la fidélisation
- Doit contribuer à la croissance du chiffre d'affaires dans l'optique d'un développement omnicanal

Les « plus » de la formation

- Des formateurs de qualité, professionnels pour la plupart
- Une pédagogie innovante : plateforme digitale
- Des outils de travail modernes

# 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	Notes dans la moyenne de classe	Bulletins de notes de la dernière année de scolarité.	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			
Savoir-être	Capacité à intégrer le monde professionnel	Capacité à s'investir	Autonomie, implication, capacité d'adaptation et à fournir des efforts, persévérance (capacité à tenir ses engagements), enthousiasme. Ces critères sont particulièrement attendus en entreprise.	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Intérêt pour la formation et ses débouchés	Connaissance des exigences de la formation	Recherche d'informations sur la formation et les métiers associés.	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

**Signature :**

Isabelle Esnault,  
 Proviseur de l'établissement Ecole technique privée  
 Pigier Performance



