

Rapport public Parcoursup session 2023

Les Formations du Marais - 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
Les Formations du Marais - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	5	34	4

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 GENERALE EXPRESSION	77 Heures
CULTURE ECONOMIQUE JURIDIQUE MANAGERIALE	190 Heures
RELATION CLIENT A DISTANCE DIGITALISATION (PA* 3)	240 Heures
<ul style="list-style-type: none">- Maîtriser la relation client omnicanale- Animer la relation client digitale- Développer la relation à distance	
LANGUE VIVANTE : Anglais ou Espagnol	114 Heures
RELATION CLIENT NEGO-VENTE (PA* 1)	228 Heures
<ul style="list-style-type: none">- Cibler Prospecter- Négocier Accompagner la relation client- Organiser Animer un évènement commercial- Exploiter Mutualiser l'information commerciale	
RELATION CLIENT ET ANIMATION RESEAUX (PA* 2)	201 Heures
<ul style="list-style-type: none">- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs- Développer Piloter un réseau de partenaires	
PROJETS COMMERCIAUX	150 Heures

ACCOMPAGNEMENT PEDAGOGIQUE

150 Heures

Accueil : lutter contre les discriminations et les harcèlements / sensibilisation aux situations de handicap

Accompagnement sur les différentes aides liées à l'apprentissage

Ateliers professionnels : aide à la recherche d'emploi, conception de CV et lettre de motivation

Soutien pédagogiques individualisé, Travaux dirigés, Suivi des dossiers professionnels

TOTAL : 1350 heures

Calendrier : une journée de formation de 7 h /semaine et une semaine de 35 h tous les mois.

* PA: Pôle d'activités

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Nous examinons :

- Les CV et les projets des candidat.e.s mais nous acceptons toutes les candidatures.
- Les bulletins

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 CV et les lettres de motivation doivent être soignés.

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 académiques	notes dans les spécialités ou options liées au commerce, vente, digitalisation.	Bulletin	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			
Savoir-être	Autonomie		Projet de Formation Motivé	Important
	Implication	Participation active à des projets extra scolaires	Projet de Formation Motivé	Important
	Rigueur	Mener des projets à terme, soin dans la rédaction du projet de formation.	Projet de Formation Motivé	Important
	Curiosité	La volonté d'acquérir de nouvelles compétences	Projet de Formation Motivé	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Cohérence entre le projet et la formation visée	Projet de Formation Motivé	Essentiel
	Intérêt pour la formation	Cohérence entre le projet et la formation visée	Projet de Formation Motivé	Essentiel
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

Signature :

JEAN CHARLES FERCHAUD,

Directeur de l'établissement Les Formations du
Marais