

# Rapport public Parcoursup session 2023

Clip Formation - 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
Clip Formation - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	5	24	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

Se référer aux attendus nationaux

## 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 ET EXPRESSION	84 HEURES
LANGUE VIVANTE	140 HEURES
CULTURE ECONOMIQUE JURIDIQUE ET MANAGERIALE	204 HEURES
POLE d'activités 1 : REALTION CLIENT ET NEGO VENTE	266 HEURES
Cibler et prospecter	
Négociier Accompagner la relation client	
Négociier et accompagner la RC	
Organiser un évènement commercial	
Exploiter l'information client	
POLE d'activités 2 : RELATION CLIENT A DISTANCE ET DIGITALISATION	231 HEURES
Maîtriser la relation multicanale	
Animer la relation client digitale	
Développer la relation à distance	
POLE d'activités 3 : RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RESEAUX	175 HEURES
Implanter et promouvoir un reseau de distributeurs	
Développer et piloter un réseau de partenaires	
Développer un réseau de vente directe	

POLE d'activités 4 : MISSIONS COMPLEMENTAIRES

250 HEURES

Soutien pédagogique : aide aux dossiers professionnels/cours /exercices

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

Connaissances institutionnelles : discrimination/ Harcèlement/Organismes d'Etat.

TOTAL : 1350 HEURES

CALENDRIER DE FORMATION : 1 jour par semaine et 1 semaine intensive de 35 heures toutes les 5 semaines

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

dossier d'inscription et entretien

## 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

soyez dynamique et convaincant !

# Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des voeux	Eléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Bulletins	Aptitude au travail et à l'engagement	première et Terminale	Complémentaire
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	CV		CV	Complémentaire
Savoir-être	Autonomie	Projet de formation motivé	Projet de formation motivé	Important
	Implication	Projet de formation motivé	Projet de formation motivé	Important
	Esprit d'équipe	Projet de formation motivé	Projet de formation motivé	Important
	Curiosité	Projet de formation motivé	Projet de formation motivé	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Projet de formation motivé	Projet de formation motivé	Très important
	Intérêt pour la formation	Projet de formation motivé	Projet de formation motivé	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	CV		CV	Complémentaire

**Signature :**

Hélène LACOSTE,

Directeur de l'établissement Clip Formation