

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Jean Lurcat - 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
Lycée Jean Lurcat - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	24	3567	11

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

Les qualités requises pour ce métier sont :

Le goût du challenge,

Aimer travailler en équipe,

L'autonomie,

Le sens des responsabilités,

Un bon relationnel,

Le respect du client en toute circonstance,

L'envie de se dépasser et d'évoluer.

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 technicien supérieur en Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) est l'interface entre l'entreprise et son marché. En s'appuyant sur les technologies de l'information et de la communication et en privilégiant le travail de collaboration, il inscrit son activité dans une logique de réseau et gère la relation commerciale dans sa globalité, depuis la prospection jusqu'à la fidélisation. Il participe à l'organisation commerciale de son entreprise, à sa visibilité Internet et Réseaux Sociaux et contribue à l'efficacité de sa politique commerciale. Le diplômé propose des biens et/ou services, dans une démarche active, à une clientèle actuelle ou potentielle de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs) ou de particuliers.

Les contenus de formation spécifiques

- Prospection
- Négociation
- Réalisation de projet commercial comprenant des actions visant à :
 - Gérer une activité ou un secteur,
 - Animer et optimiser la force de vente,
 - Informer, communiquer avec la clientèle actuelle et potentielle.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Tous les dossiers sont ouverts, lus et classés selon la motivation, l'intérêt et les résultats

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

Enseignements:

- Culture générale et expression
- LVA Anglais
- Culture économique, juridique et managériale
- Culture économique, juridique et managériale appliquée
- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et Digitalisation
- Relation client et animation réseaux
- Atelier de professionnalisation

Conseils:

Ne pas privilégier une seule discipline. Toutes sont importantes pour la formation post-bac

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 qualités rédactionnelles - forte capacité de travail - curiosité intellectuelle - bon niveau de culture générale - intérêt pour l'actualité	Notes bulletins, fiche avenir, projet de formation, ensemble des documents téléversés par le candidat	Notes bulletins, fiche avenir, projet de formation, ensemble des documents téléversés par le candidat	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthode et organisation	Appréciations bulletins, fiche avenir, projet de formation, ensemble des documents téléversés par le candidat	Appréciations bulletins, fiche avenir, projet de formation, ensemble des documents téléversés par le candidat	Très important
Savoir-être	Assiduité ponctualité, capacité à travailler en équipe, motivation	Appréciations bulletins, fiche avenir, documents mis à disposition par le candidat	Appréciations bulletins, fiche avenir, documents mis à disposition par le candidat	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation,	Appréciations	Appréciations	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Centre d'intérêt	Appréciations	Appréciations	Important

Signature :

Sylvie BEZAT,

Proviseur de l'établissement Lycée Jean Lurcat

