

Rapport public Parcoursup session 2023

Of-Cfa Institut du Marais Charlemagne Polles - 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
Of-Cfa Institut du Marais Charlemagne Polles - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	25	106	3

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

Avoir envie de se former en apprentissage pour acquérir une expérience professionnelle en entreprise et un diplôme

Avoir envie de développer son autonomie, sa confiance et son leadership

Avoir une idée concrète des métiers du BTS NDRC : ils sont axés sur la recherche de clients et le développement du chiffre d'affaires de l'entreprise. Ne pas confondre avec le BTS MCO axé sur la réception des clients en point de vente et la gestion opérationnelle de l'unité commerciale.

Être acteur de son projet et s'impliquer activement dans la recherche d'une entreprise d'accueil

Avoir une bonne présentation et se montrer assidu et ponctuel

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 BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client forme des commerciaux généralistes capables de piloter la relation client sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) de la prospection à la fidélisation.

Enseignement professionnel

Négociation-vente

Cibler et prospecter la clientèle

Négocier et accompagner la relation client

Organiser et animer un événement commercial

Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Relation client à distance et digitalisation

Maîtriser la relation omnicanale

Animer la relation client digitale

Développer la relation client en e-commerce

Animation de réseaux

Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs

Développer et animer un réseau de partenaires

Créer et animer un réseau de vente directe

Enseignement général :

Culture générale et expression

Anglais commercial

Culture économique, juridique et managériale

Rythme de l'alternance : 2 jours en CFA / 3 jours en entreprise

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Le CFA IMCP procède à un examen complet du dossier de candidature et reçoit chaque candidat en entretien individuel. L'enjeu est de bien positionner le candidat dans son projet de formation :

- En s'assurant qu'il connaît le contenu de la formation, ses débouchés et les implications d'un cursus en alternance;
- En validant la cohérence de son projet de formation au regard de son projet professionnel;
- En s'assurant ensemble qu'il est acteur de son projet, capable de l'exposer clairement et qu'il est en capacité de réussir en alternance dans la formation demandée. A ce titre, les résultats académiques et appréciations des enseignants sont étudiés. L'implication et la capacité du candidat à se montrer assidu et structuré dans la recherche de son entreprise d'accueil sont appréciées.
- En analysant ses besoins à l'entrée en formation pour l'accompagner à la réussite.

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

Pour effectuer votre formation en apprentissage vous devez signer un contrat de travail auprès d'une entreprise au sein de laquelle vous allez suivre votre formation pratique. Voici nos 3 conseils pour réussir cette étape importante :

Avoir réfléchi à votre projet professionnel et pouvoir l'exposer clairement:

Avec une vision réfléchie de votre projet de formation en alternance et de vos objectifs à 2-3 ans, vous décuplez vos chances de convaincre en entretien d'embauche mais également de vivre une première expérience en entreprise réussie. Pour bien construire votre projet de formation en alternance, nous vous invitons à participer à nos JPO organisées les 1ers mercredis du mois.

S'y prendre plusieurs mois à l'avance : dès mars/avril pour une rentrée en septembre.

Avoir des outils et une stratégie de recherche efficaces : Dès le mois de mars, l'IMCP vous propose un accompagnement personnalisé pour vous aider à décrocher votre contrat d'apprentissage, n'hésitez pas à nous contacter

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 de la dernière année d'enseignement suivie	Notes et appréciations des professeurs	Bulletins de notes	Complémentaire
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			
Savoir-être	Implication	Motivation, envie d'apprendre	Appréciations des enseignants	Complémentaire
	Assiduité et ponctualité	Respect des horaires	Absences et retards injustifiés	Complémentaire
	Comportement et attitude face au travail	Organisation et autonomie	Appréciations des enseignants	Complémentaire
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation pour l'alternance	Intérêt explicite pour un apprentissage en entreprise	Projet de formation motivé	Important
	Connaissance et intérêt pour le contenu de la formation	Informations prises sur la formation, connaissance du BTS et de ses attendus, intérêt explicite pour les matières enseignées	Projet de formation motivé	Important

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
	Adéquation du projet professionnel au contenu et aux débouchés de la formation	Projet d'insertion professionnelle ou de poursuite d'études exprimé par le candidat à l'issue de son BTS en cohérence avec le contenu et les débouchés de la formation.	Projet de formation motivé	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement personnel	Capacité à s'impliquer concrètement dans des activités différentes	Analyse du CV : stages effectués, expérience professionnelle, culturelle, sportive, associative, citoyenne	Complémentaire

Signature :

Nicolas ERAMBERT,
 Directeur de l'établissement Of-Cfa Institut du
 Marais Charlemagne Polles