

# Rapport public Parcoursup session 2023

ERUDIS 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
ERUDIS FORMATION - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	10	67	1

# 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

Le titulaire du BTS NDRC exercera dans tous les secteurs d'activité, avec tout type de clientèle. C'est un expert de la relation client (présentiel, à distance, e-relation). Il possède une véritable culture numérique. C'est un vecteur de communication interne et externe. Vous animez et gérez la relation commerciale à distance, créez et organisez des événements pour dynamiser les ventes, suivez un portefeuille clients afin de le faire progresser, proposez des solutions innovantes et « sur-mesure » aux clients, réalisez des actions de prospection : serez force de propositions, assumez la veille commerciale.

Vous suivrez 1350 Heures de cours réparties sur 2 jours pendant 2 ans.

Tous nos formateurs sont habilités par l'Éducation Nationale avec une expérience professionnelle et d'enseignement significative. L'enseignement théorique sera mis en pratique par le biais de jeux de rôles, études de cas, cas pratiques progressifs, logiciels adaptés à la filière de formation et 2 examens blancs par (avec bulletins semestriels). Nos partenariats événementiels permettent également de vous entraîner : Challenge des Négociales

<https://aix.erudis.pro/details-formation+bac+2+bts+ndrc+négociation+et+digitalisation+de+la+relation+client-1604.html>

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

- Examen des notes des candidats
- Etude des appréciations des enseignants et appréciation générale du chef d'établissement

## 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

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

# 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	Moyenne générale	Qualité d'expression écrite	Notes de 1ère et terminale	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthode de travail	Organisation et autonomie	Appréciations des enseignants	Important
	Capacité à utiliser des outils numériques	Curiosité et découverte des réseaux	Bulletins / Projet motivé	Très important
Savoir-être	Implication dans la formation	Capacité de s'investir	Appréciations des enseignants	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Connaissance des exigences de la formation	Motivation	Projet motivé	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	Engagement associatif	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	Champ libre

**Signature :**

Ali BOUHASSOUN,

Directeur de l'établissement ERUDIS FORMATION