

# Rapport public Parcoursup session 2024

ERUDIS FORMATION - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage

## Les données de la formation

Données de la procédure calculées le dimanche 01 septembre 2024.

### ERUDIS FORMATION - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage (37555)

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 (37555)	Jury par défaut	Tous les candidats			

## Les critères utilisés en 2024

Champs d'évaluation	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultats académiques	Moyenne générale	Notes de 1ère et terminale	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthode de travail	Appréciations des enseignants	Important
	Capacité à utiliser des outils numériques	Bulletins / Projet motivé	Très important
Savoir-être	Implication dans la formation	Appréciations des enseignants	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Connaissance des exigences de la formation	Projet motivé	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Vie sociale	Engagement	Complémentaire

## Prise en compte des enseignements de spécialité (EDS) dans l'examen des vœux

**Comment prenez-vous en compte les enseignements de spécialité dans votre examen des candidatures ?**

Ils ne sont pas pris en compte.

## 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.

## Nos conseils aux candidats pour la prochaine session

### Nos conseils aux candidats pour la prochaine session

- 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

**Signature :**

Ali BOUHASSOUN,

Chef d'établissement de l'établissement ERUDIS  
FORMATION