

Rapport public Parcoursup session 2023

Ecole du commerce PIGIER VALENCIENNES - Bruno Triay Conseil - 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 |
|---|-----------------|--------------------|----------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Ecole du commerce PIGIER VALENCIENNES - Bruno Triay Conseil - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage | Jury par défaut | Tous les candidats | 20 | 60 | 2 |

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

FORMATION EN ALTERNANCE

3 jours par semaine en entreprise et 2 jours par semaine à l'école

COMPÉTENCES - ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS

Relation client et négociation-vente
Développement de la clientèle. Négociation, vente et valorisation de la relation client.
Animation de la relation client. Veille et expertise commerciale.
Relation client à distance et digitalisation
Vente à distance et accompagnement du client. Gestion de la e-relation et de la vente en e-commerce. Développement et animation de la relation en e-commerce.
Relation client et animation de réseaux
Contribution à l'implantation et la promotion de l'offre aux distributeurs.
Animation de réseaux de partenaires. Création et animation d'un réseau de vente directe.
Ateliers professionnels
Savoirs associés*
Marketing* Communication* Négociation* Management* Gestion commerciale* Statistiques* Savoirs technologiques/web*
Culture digitale* Savoirs juridiques* Savoirs rédactionnels

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère

Culture économique, juridique et managériale

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Les candidats sont convoqués par mail et reçu lors d'une session d'information ; lors de cette session les candidats passent les tests et entretiens et à la suite nous examinons leurs résultats ainsi que leur dossier avec la possibilité de refuser le dossier .

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

Suite à la décision , le jeune est en recherche d'entreprise, au moment où il trouve son entreprise nous saisissons les contrats au fil de l'eau ou nous refusons la candidature.

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 | Obtention du Baccalauréat | obtention | L'obtention du baccalauréat est indispensable pour entrer en formation | Essentiel |
| | Moyenne générale | superieure à 10 | Les bulletins de notes | Très important |
| Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire | Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation | | | |
| Savoir-être | Assiduité | assiduité en cours (bulletin) | Nombre d'heures d'absence en formation | Très important |
| | Motivation | motivation du projet de formation | Commentaires du bulletin de notes | Très important |
| | Aisance relationnelle | aptitudes à se connaitre (points aptitudes à se connaitre (points forts, axes amélioration...)) | Evaluation lors de l'entretien | Important |
| | Présentation professionnelle | tenue correcte | Présentation du dossier de candidature et présentation professionnelle lors de l'entretien | Très important |
| Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet | Cohérence du projet | projet d'études défini | Le rapport entre la formation et le projet professionnel | Très important |

| Champs d'évaluation | Rappel des critères généraux | Critères retenus par la commission d'examen des voeux | Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères | Degré d'importance des critères |
|---|---|---|--|---------------------------------|
| Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires | Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation | | | |

Signature :

Bruno Triay,

Directeur de l'établissement Ecole du commerce

PIGIER VALENCIENNES - Bruno Triay Conseil