

# Rapport public Parcoursup session 2023

IDRAC Business School - Campus de PARIS - 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
IDRAC Business School - Campus de PARIS - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	60	526	27

# 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

IDRAC Business School propose une alternative aux modèles élitistes. L'ADN de l'Ecole est le même depuis 1965, détecter et développer des potentiels en valorisant l'humain, la proximité et l'acquisition de compétences professionnelles.

Préparer son BTS à IDRAC Business School, c'est combiner la qualité pédagogique, l'épanouissement personnel et bénéficier d'une organisation structurante et du soutien constant des équipes pédagogiques.

Un profil professionnel UP'

- Construisez votre CV et réalisez des missions métiers avec des stages ou l'alternance
- Bénéficiez d'un programme d'accompagnement à la recherche d'une entreprise (CV box, recherche d'emploi 2.0, etc.)
- Profitez d'un suivi régulier avec des coachs.

Une pédagogie UP'

- Bénéficiez d'un accompagnement personnalisé

- Profitez de la qualité académique d'une école de commerce
- Disposez d'un suivi dans la réalisation de vos dossiers
- Une attention particulière portée à l'apprentissage de l'anglais, à la méthodologie et aux cas pratiques.

#### Les avantages UP' d'une Business School

- Profitez d'une vie de campus et d'un réseau d'entreprises et alumni
- Participez à la vie associative sportive, culturelle et solidaire (BDE, BDS, BDA, conférences...)
- Découvrez notre réseau d'entreprises ancré sur le territoire local
- Intégrez une communauté de diplômés forte et solidaire en France à l'international

Le BTS est une belle clé d'entrée qui vous laisse le temps de faire grandir vos envies, vos ambitions professionnelles et préparer ainsi sérieusement et sereinement diverses possibilités d'avenir.

[Cliquer ici pour découvrir en vidéo le manifeste IDRAC BS](#)

## 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

La formation BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC) se déroule sur 2 ans.

Les objectifs du programme : savoir gérer l'intégralité de la relation client (en présentiel, à distance, via le Web) de la prospection à la fidélisation

Les principales matières professionnelles :

- GERER LA RELATION CLIENT A DISTANTCE ET LA DIGITALISATION

Savoir produire, publier et assurer la visibilité des contenus digitaux, impulser, entretenir et réguler une dynamique e-relationnelle, développer la relation client en e-commerce, dynamiser un site de e-commerce, faciliter et sécuriser la relation commerciale, diagnostiquer l'activité de e-commerce.

- DEVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA NEGOCIATION-VENTE

Savoir prospecter et vendre, être capable de répondre aux demandes clients, communiquer efficacement, organiser un événement commercial, estimer la performance d'une action commerciale.

- ANIMER LA RELATION CLIENT ET LES RÉSEAUX

Comprendre les différents canaux de commercialisation et de distribution, prendre en compte les différents types de relations distributeurs, comprendre l'environnement et les partenaires d'une entreprise.

- DEVELOPPER SES COMPETENCES

en alternance.

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

Les candidats reçoivent une invitation à une session de recrutement d'une demi-journée afin de poursuivre leur démarche d'inscription.

Cette demi-journée est composée de :

- Une réunion d'informations sur le programme pédagogique, les missions en entreprise et le dispositif d'accompagnement à la recherche d'entreprise
- D'un entretien individuel afin de présenter leurs motivations à suivre ce BTS et leur projet professionnel
- Les résultats scolaires sont pris en compte uniquement en appréciation

## 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

Vous trouverez ci-après nos conseils :

- préparer la présentation de son projet professionnel et personnel
- se renseigner sur le programme de formation
- connaître les métiers et les missions possibles durant la formation apprentissage

Vous pouvez contacter un ambassadeur ou un conseiller d'orientation à tout moment, tout au long de l'année pour toutes les questions relatives à votre orientation.

# 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 scolaires globaux	Les résultats scolaires sont pris en compte uniquement en appréciation	Bulletins de note de Première et Terminale	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Capacité à l'oral	Capacité à s'exprimer à l'oral	Exprimer clairement ses idées	Très important
Savoir-être	Attitude professionnelle	autonomie, implication, organisation, curiosité intellectuelle	Présentation et attitude pendant l'entretien	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Intérêt et motivation pour la formation	Motivations, cohérence du projet personnel et professionnel avec la formation, capacité à réussir	Connaissance de la formation post bac choisie	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Cohérence du projet	Engagement citoyen, intérêt pour les questions sociétales et culturels, pratique sportive ou artistique	Expliquer son projet en lien avec son parcours	Très important

**Signature :**

Philippe BRUGERES,

Directeur de l'établissement IDRAC Business School  
- Campus de PARIS