

# Rapport public Parcoursup session 2024

EC SUP DE COMMERCE ET GESTION - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage

## Les données de la formation

Données de la procédure calculées le mardi 01 octobre 2024.

### EC SUP DE COMMERCE ET GESTION - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage (38782)

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de voeux confirmés	Nombre de contrats saisis
EC SUP DE COMMERCE ET GESTION - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage (38782)	Jury par défaut	Tous les candidats	40	217	0

## 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	Indicateurs de performance, progression et motivation	L'analyse des résultats académiques du (de la) candidat(e) est conduite à partir des indicateurs de performance, progression et motivation, sans pour autant qu'ils soient des critères discriminants ni positivement ni négativement la candidature.	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Capacités d'écoute, de compréhension écrite et orale, d'expression écrite et orale, en anglais à l'oral et à l'écrit.	L'analyse des compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire du(de la) candidat(e) est conduite à partir de ses capacités d'écoute, de compréhension écrite et orale, d'expression écrite et orale, en anglais à l'oral et à l'écrit.	Essentiel
Savoir-être	Autonomie et aptitudes à collaborer, mener un projet, travailler au sein d'une entreprise, entreprendre, se connaître et connaître l'autre, faire alliance.	L'analyse du savoir-être du(de la) candidat(e) est conduite à partir de son autonomie et de ses aptitudes à collaborer, mener un projet, travailler au sein d'une entreprise, entreprendre, se connaître et connaître l'autre, faire alliance.	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation		

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
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Connaissances ou expériences de l'ESS, curiosité ou engagement dans le cadre de la responsabilité sociétale et environnementale, envie d'entreprendre, envie de se connaître et connaître l'autre.	L'analyse de l'engagement du(de la) candidat(e) est conduite à partir de ses connaissances ou expériences de l'ESS, curiosité ou engagement dans le cadre de la responsabilité sociétale et environnementale, envie d'entreprendre, envie de se connaître et connaître l'autre.	Essentiel

## 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 ?

Non renseigné.

## Les modalités d'examen des vœux

### Les modalités d'examen des vœux

L'analyse des résultats académiques du (de la) candidat(e) est conduite à partir des indicateurs de performance, progression et motivation, sans pour autant qu'ils soient des critères discriminants, ni positivement, ni négativement, de la candidature.

### 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

**Le(la) titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) est un(e) commercial(e) généraliste qui met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client.** Il(elle) gère de multiples points de contacts dans le cadre d'une stratégie omnicanale. Il(elle) possède une solide culture numérique. Il(elle) accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant et après l'achat. Dans une constante relation client, il (elle) assure les fonctions de prospection de clientèle, de négociation-vente et d'animation de réseaux. Il(elle) maîtrise la relation client omnicanale et développe la relation client en e-commerce. Il(elle) développe et pilote un réseau de partenaires et anime un réseau de vente directe.

**Signature :**

Malika YAHIAOUI,

Chef d'établissement de l'établissement EC SUP DE  
COMMERCE ET GESTION