

Rapport public Parcoursup session 2023

EC SUP DE COMMERCE ET GESTION - 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
EC SUP DE COMMERCE ET GESTION - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	60	200	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

Bloc de compétences 1 : Relation client et négociation-vente

- cibler et prospecter la clientèle
- négocier et accompagner la relation client
- organiser et animer un événement commercial
- exploiter et mutualiser l'information commerciale

Bloc de compétences 2 : Relation client à distance et digitalisation

- maîtriser la relation omnicanale
- animer la relation client digitale
- développer la relation client en e-commerce

Bloc de compétences 3 : Relation client et animation de réseaux

- implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- développer et animer un réseau de partenaires
- créer et animer un réseau de vente directe

Bloc de compétences 4 : Culture générale et expression

Appréhender et réaliser un message écrit :

- respecter les contraintes de la langue écrite
- synthétiser des informations
- répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

Communiquer oralement :

- s'adapter à la situation
- organiser un message oral

Bloc de compétences 5 : Compréhension d'une langue étrangère - interactions orales et écrites
Niveau B2 du CECRL pour l'activité langagière suivante :

- compréhension de documents écrits
- production et interaction orales

Bloc de compétences 6 : Culture économique, juridique et managériale
Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée :

- exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

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.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

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

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	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, d'identification et d'exploitation des codes relatifs à un environnement professionnel		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, d'identification et d'exploitation des codes relatifs à un environnement professionnel, sans pour autant qu'ils soient des critères discriminants ni positivement ni négativement la candidature.	Essentiel

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
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, faire confiance, faire preuve de curiosité, de motivation		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, faire confiance, faire preuve de curiosité, de motivation, sans pour autant qu'ils soient des critères discriminants ni positivement ni négativement la candidature	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

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
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, de la pratique d'une activité sportive (en club par exemple) ou culturelle		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, de la pratique d'une activité sportive (en club par exemple) ou culturelle, sans pour autant qu'ils soient des critères discriminants ni positivement ni négativement la candidature.	Essentiel

Signature :

Malika YAHIAOUI,

Directeur de l'établissement EC SUP DE COMMERCE
ET GESTION