

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Odilon Redon - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client

Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 07 juillet 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de vœux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Lycée Odilon Redon - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	2	90	16	27	23	58
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	14	87	62	82	23	58
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	8	145	28	42	23	58

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

Savoirs/Savoir-faire :

Les élèves à l'entrée en BTS NRC doivent être capables :

- Savoir mobiliser des compétences d'expression écrite et orale qui témoignent de qualités rédactionnelles. (maîtrise de l'expression écrite et orale, bonne élocution, aisance à l'oral, sens relationnel, savoir convaincre)
- Savoir utiliser et mettre en forme l'information donnée ou collectée (actualisation, évaluation, contrôle des informations collectées en vue de son utilisation, formulation d'hypothèses et de choix pour l'entreprise)
- Disposer de compétences méthodologiques et comportementales afin d'être capable de travailler en autonomie et en groupe et ce de manière responsable. (organisation, méthode, rigueur, savoir être....)
- Maîtriser des technologies de l'information (connaissances des logiciels de base, partage de l'information commerciale, bdd,

plateforme de travail collaboratif)

- Avoir un intérêt pour le monde de l'entreprise, son environnement
- Disposer de compétences mathématiques et statistiques (calculs de base, proportionnalité, analyse statistique.....)

Autres attendus

Afin que la scolarité des étudiants se déroule positivement, il leur sera également demandé

- D'identifier leurs forces et leurs faiblesses
- De tirer profit de leur environnement (famille, réseau personnel et professionnel, télévision, journaux, internet...)
- De faire le lien entre les différentes matières enseignées et les compétences attendues.
- D'argumenter et convaincre dans des situations de négociations
- De lire rapidement et de prendre des notes
- De structurer leur pensée.

Savoir être :

- Esprit d'initiative, sens des responsabilités, aptitude à la communication, l'organisation et la rigueur
- Curiosité et dynamisme ; capacité de travail en groupe ; capacité d'analyse et d'écoute
- Culture personnelle à entretenir pour s'adapter aux différentes clientèles
- Goût et volonté de progresser et d'évoluer professionnellement
- Tenue et posture professionnelles de rigueur (présentation vestimentaire correcte, vocabulaire soutenu et adapté, abord agréable,...)
- Intérêt pour l'ouverture européenne culturellement et professionnellement.

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

L'objectif du BTS NDRC est de former des commerciaux "généralistes" capables de s'intégrer dans le monde de l'entreprise quel que soit le secteur d'activité ou l'organisation. Le BTS NDRC vous donnera les clefs et les outils pour gérer les différents points de contact (physiques ou digitaux) afin d'instaurer des relations durables avec vos clients.

Le contenu de la formation s'organise principalement autour de 3 blocs de compétences auxquels viennent s'ajouter les matières générales :

Bloc 1 : relation client et négociation vente

Bloc 2 : relation client à distance et digitalisation

Bloc 3 : relation client et animation de réseaux

Atelier de professionnalisation

Culture économique, juridique et managériale

Culture économique, juridique et managériale appliquée

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère : anglais

Les enseignements par bloc de compétences sont partagés entre plusieurs enseignants.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

L'examen des vœux a été fait par deux enseignants par groupe de terminales. Une attention particulière pour les candidats issus des filières des métiers de la vente et de la gestion.

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

Les candidats retenus ont montré, leur assiduité, leur implication et leur réussite dans le cycle terminal .

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	Notes	Résultats dans les disciplines générales et technologiques ou professionnelles	Éléments quantitatifs : prise en compte des notes des différentes matières quelque soit la filière d'origine Il convient d'appréhender le niveau scolaire du candidat	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Appréciations	Implication dans votre filière d'origine et lien avec celle demandée	Éléments qualitatifs : prise en compte des appréciations des différentes matières quelque soit la filière d'origine Il convient d'appréhender la capacité du candidat à passer les épreuves et réussir dans cette filière	Essentiel
Savoir-être	Savoir-être	Implication dans les domaines transverses	Sont pris en compte les éléments suivants : - Assiduité - Autonomie - Capacité à s'investir - Implication - Capacité à fournir des efforts - Concentration en classe - Capacité d'organisation - Esprit d'équipe - Ouverture au monde - Curiosité intellectuelle	Essentiel

Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Projet de formation	motivation et perspectives	Motivation, cohérence du projet et expérience personnelle dans le domaine. Mesurer sa capacité à s'auto-évaluer, faire un bilan personnel et professionnel Mesurer sa capacité à synthétiser	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement et centres d'intérêt	Mieux se connaître pour mieux se valoriser	Expérience personnelle et professionnelle	Complémentaire

Signature :

Marie-Pierre ROBIN,
Proviseur de l'établissement Lycée Odilon Redon