

# Rapport public Parcoursup session 2023

Institut Formation Conseil Avignon - 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
Institut Formation Conseil Avignon - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	5	185	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

Culture générale et expression

Culture économique et managériale

LV1

Relation client et négociation-vente

Relation client à distance et digitalisation

Relation client et animation de réseaux

Epreuve Facultative : Langue Vivante 2

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux sont :

Etude des bulletins scolaires : notes, appréciations, discipline et absences

Etude du savoir être

Lettre de motivation et cv

## 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 BTS NDRC forme des commerciaux capables d'appréhender la relation client de la prospection à la fidélisation dans la perspective du développement commercial de l'entreprise. Ses missions sont en totale adéquation avec la politique stratégique et commerciale de l'organisation qui l'emploie.

# 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 académiques	BULLETINS	Bulletins scolaires 1ere et Terminale	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			
Savoir-être	Savoir être	ENTRETIEN	Entretien : Comportement, attitude et tenue vestimentaire	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	LETTRE DE MOTIVATION	Courrier de motivation et cv	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Activités et centres d'intérêts	CV	CV : Activités et centres d'intérêts	Complémentaire

**Signature :**

Christelle Beaudouin,  
 Directeur de l'établissement Institut Formation  
 Conseil Avignon