

Rapport public Parcoursup session 2023

Groupe Conseil Assurances Formation - 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
Groupe Conseil Assurances Formation - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	90	145	6

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

Le titulaire du BTS NDRC est un commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.

Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en oeuvre la politique commerciale.

Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux sociaux, forums, blogs,...). Posture professionnelle, motivation et sérieux sont attendus

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

Tronc Commun :

Culture générale et expression

Communication en langue vivante étrangère 1

Culture économique, juridique et managériale

Spécialisations:

Relation client et négociation vente

- Développement de clientèle
- Négociation, vente et valorisation de la relation client
- Animation de la relation client
- Veille et expertise commerciales

Relation client à distance et digitalisation

- Gestion de la relation client à distance
- Gestion de la e-relation client
- Gestion de la vente en e-Commerce

Relation client et animation de réseaux

- Animation de réseaux de distributeurs

- Animation de réseaux de partenaires
- Animation de réseaux de vente directe

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Analyse des commentaires / capacité à rédiger / intérêt pour le commerce

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

Importance de la posture professionnelle et du comportement des candidats

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des voeux	Eléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Commentaires	Bon comportement	Posture professionnelle	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Capacités orales	Capacité à bien parler	Commentaires	Important
Savoir-être	Professionalisme	Comportement et aisance à l'oral	Posture professionnelle	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Motivation pour la vente et le commerce	Motivation du candidat pour la formation et l'école	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Activités extra scolaires	Capacité à travailler et à se projeter en entreprise	Job étudiants, engagements associatifs et sportifs, stages	Complémentaire

Signature :

Jean Romatet,
 Directeur de l'établissement Groupe Conseil
 Assurances Formation