

# Rapport public Parcoursup session 2023

Institut et Campus d'Optique (ICO) - 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 voeux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Institut et Campus d'Optique (ICO) - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	2	22	10	11	12	32
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	5	32	20	27	12	32
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	8	53	46	52	12	32

# 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

La MOTIVATION est attendue. La réussite au diplôme de chacun est entre les mains des équipes de l'ICO.

La formation exige un intérêt ou une curiosité dans les domaines du management des entreprises commerciales, de la relation client, de la stratégie marketing et du digital.

Les engagements de l'ICO pour la réussite de ses étudiants : Formé, Accompagné, Embauché.

Les qualités recherchées sont le dynamisme et l'autonomie, le respect des méthodes, l'esprit d'équipe, la rigueur, des aptitudes à argumenter et le sens de l'écoute.

## 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

Le titulaire du BTS NDRC est un commercial manager qui met en œuvre une stratégie commerciale et marketing pour nouer une relation de proximité ou à distance avec le client.

Il possède une solide culture numérique. Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant et après l'achat. 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.

Ces professionnels du contact seront aptes à :

- Répondre à la fois aux besoins exprimés par la clientèle et aux objectifs fixés par leur entreprise,
- S'intégrer dans une équipe commerciale et participer à son dynamisme,
- Valoriser un portefeuille clientèle en accord avec les choix stratégiques de l'entreprise,
- Appréhender leur rôle déterminant en matière de veille commerciale (remonter l'information).
- Animer et gérer la relation commerciale à distance : blog, forum, site Internet, réseaux sociaux...

Programme du BTS NDRC :

Enseignement général

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère

Enseignement Professionnel

- Relation Client et Animation des Réseaux
- Relation Client à Distance et Digitalisation
- Atelier Professionnel

- Relation client et Négociation Vente
- Culture Economique Juridique et Managériale

Période de formation en entreprise

16 semaines en 2 ans.

Les terrains de stage peuvent se réaliser sur une grande variété de secteurs : banque, automobile, immobilier, informatique, bureautique, tourisme...

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

Les dossiers sont étudiés principalement sur la base des bulletins scolaires présentés, de la fiche avenir et de la motivation exprimée par les candidats pour la formation proposée.

La commission étudie tous les dossiers sans avoir recours à un traitement algorithmique.

Les critères retenus sont de l'ordre des éléments de notation ou d'appréciation, une étude particulière du dossier est donc nécessaire. L'analyse de la candidature porte également sur la capacité à réussir dans la formation demandée, les méthodes de travail, la capacité à s'investir du candidat, ces renseignements sont identifiés avec les appréciations des enseignants et les éléments de la fiche avenir proposée par l'établissement d'origine.

Une attention particulière est portée sur le comportement et absences, la motivation du candidat et la cohérence du projet professionnel.

## 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 projet de formation motivé doit être personnalisé et argumenté et montrer une bonne connaissance de la formation. Ainsi, prendre le temps de bien rédiger sa lettre de motivation afin de démontrer l'adéquation entre le candidat et le projet de formation.

Pour les candidats qui ne sont pas en terminale l'année en cours, il est souhaitable dans la lettre de motivation d'explicitier les raisons du choix de réorientation.

### **Conseils généraux aux candidats :**

- Être conscient de l'importance de la qualité rédactionnelle attendue et notamment en communication digitale,
- Intégrer les deux dimensions "Négociation-vente" et "Digitalisation",
- Faire preuve d'autonomie tout au long de la formation,
- Être d'une nature curieuse concernant l'environnement économique, juridique et managérial,
- Avoir le sens de l'écoute et des relations interpersonnelles

# 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	Notes obtenues en première et terminale		Pour les bacheliers général et technologique : tous les résultats Plus spécifiquement, ceux dans les matières : Droit et Economie ainsi que les résultats en Français.	Très important
	Notes obtenues en première et terminale		Pour les bacheliers professionnel de la famille des "Métiers de la relation clients" : note de français et des matières professionnelles.	Très important
	Progression		Progression dans les différents enseignements	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthode de travail	Capacités organisationnelles	Appréciations des enseignants sur les bulletins	Très important
	Méthode de travail	Capacités organisationnelles	Champ "méthode de travail" de la fiche avenir	Important
Savoir-être	Attitude positive en classe	Capacité à travailler de manière collaborative,	Appréciation des enseignants sur les bulletins	Important
	Implication dans le travail personnel	Implication	Champ "Capacité à s'investir" de la fiche Avenir	Très important

	Autonomie dans le travail		Appréciations des bulletins et champ "Autonomie" de la fiche Avenir	Important
	Assiduité		Appréciations des enseignants, champ "assiduité" fiche avenir	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Intérêt pour la digitalisation et la négociation vente	Projet de formation motivé et argumenté	Essentiel
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

**Signature :**

Claude DELHOMME,  
Proviseur de l'établissement Institut et Campus  
d'Optique (ICO)