

Rapport public Parcoursup session 2023

Ecole Supérieure Privé ESID - 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
Ecole Supérieure Privé ESID - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage	Jury par défaut	Tous les candidats	15	60	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

Attendus locaux

Le BTS « Négociation et Digitalisation de la Relation Client » a pour vocation de former les commerciaux/commerciale, capables d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.

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

Langue vivante étrangère 1 (Anglais)

Bloc de compétences 1 : Relation client et négociation-vente

Bloc de compétences 2 : Relation client à distance et digitalisation

Bloc de compétences 3 : Relation client et animation des réseaux

Culture économique, juridique et managériale

LV2 (facultatif)

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Bulletins de notes des années précédentes.

Relevé de notes des épreuves anticipées du baccalauréat.

Le candidat doit disposer de réelles capacités d'expression écrite et orale, de qualités d'analyse et de rédaction puisque des compétences solides sont attendues.

Le parcours et la motivation du candidat pour évoluer dans le domaine commercial.

Implication dans les apprentissages et dans le travail personnel.

Assiduité, concentration, capacités d'écoute en classe et esprit d'équipe.

Disposer de capacités d'organisation avec les outils numériques

Disposer de compétences en termes de communication et une importante autonomie sont attendues au titre des qualités requises pour intégrer cette formation, tout comme disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client.

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

La participation à la journée « Cours ouverts » demeure vivement conseillée. En effet, les échanges lors cette occasion privilégiée, avec les étudiants de 1ère et 2ème année constituent des temps riches, lors desquels de nombreux éclairages sont délivrés sur les enseignements proposés, leurs contenus et leurs organisations.

D'autre part, une aisance relationnelle et en calculs commerciaux ainsi que de bonnes connaissances en digitalisation constituent de réelles valeurs ajoutées dans le parcours de formation des candidats/ étudiants et leur CV.

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	Motivation	Volonté, participation, communication et ponctualité	Lettre de motivation	Essentiel
	Dossier scolaire	Appréciations, constance dans les résultats, état des retards et des présences	Les 2 premiers bulletins de notes de l'année de Terminale	Très important
	Entretien de motivation	Cohérence du discours, belle éloquence	RDV individuel avec l'école - avoir une note d'au moins 10 /20	Essentiel
	Test d'entrée	Minimum 10/20	Résultats du test - avoir au moins 10/20	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Niveau de LVA	Minimum B1	Notes sur bulletins scolaires	Très important
Savoir-être	Attitude participative, leadership	Capacité à s'investir	Appréciations sur bulletins scolaires	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Projet clair post bac	Adéquation avec la formation demandée	Entretien de positionnement	Essentiel
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Vie extra-scolaire	Pas d'évaluation	Entretien de positionnement	Très important

Signature :

Catherine CARDON,

Directeur de l'établissement Ecole Supérieure Privé

ESID