

Rapport public Parcoursup session 2024

OF-CFA Raise On - Business european school of anti fraud - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage

Les données de la formation

Données de la procédure calculées le mardi 01 octobre 2024.

OF-CFA Raise On - Business european school of anti fraud - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage (41544)

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de vœux confirmés	Nombre de contrats saisis
OF-CFA Raise On - Business european school of anti fraud - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client - en apprentissage (41544)	Jury par défaut	Tous les candidats	50	83	0

Les critères utilisés en 2024

Champs d'évaluation	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultats académiques	Résultats dans les matières	Notes des bulletins de 1ère et de Terminale	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Expression orale	Évalué en entretien	Essentiel
Savoir-être	Savoir-être	Éléments du savoir-être évalués en entretien	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Évaluée en entretien	Essentiel
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Intérêts	aux métiers du commercial	Essentiel

Prise en compte des enseignements de spécialité (EDS) dans l'examen des vœux

Comment prenez-vous en compte les enseignements de spécialité dans votre examen des candidatures ?

Ils ne sont pas pris en compte.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Pour l'examen des candidatures à la formation BTS Services - Négociation et Digitalisation de la Relation Client en apprentissage, aucun traitement algorithmique n'a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux. L'analyse des dossiers a été effectuée de manière manuelle, selon les critères suivants :

- **Résultats académiques** : Les notes des matières principales de 1ère et Terminale ont été considérées comme essentielles pour évaluer les compétences des candidats.
- **Compétences méthodologiques et savoir-faire** : L'expression orale, l'organisation et les compétences en communication ont été évaluées lors de l'entretien, des critères jugés essentiels.
- **Savoir-être** : Le comportement et l'attitude des candidats, ainsi que leur capacité à interagir dans des situations professionnelles, ont été examinés en entretien et considérés comme des éléments essentiels.
- **Motivation et projet professionnel** : La motivation des candidats, leur connaissance de la formation, et la cohérence de leur projet professionnel ont été évaluées comme essentielles pour l'admission.
- **Intérêt pour les métiers de la relation client** : L'intérêt pour les métiers liés à la négociation, au conseil et à la digitalisation a également été pris en compte.
- **Enseignements de spécialité (EDS)** : Les enseignements de spécialité n'ont pas été pris en compte pour cette formation.

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Aucun traitement algorithmique n'a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux.

Nos conseils aux candidats pour la prochaine session

Nos conseils aux candidats pour la prochaine session

Nos conseils aux candidats pour la session 2025 :

Pour réussir en BTS Services - Négociation et Digitalisation de la Relation Client, voici nos conseils :

1. **Soignez vos résultats scolaires** : Les notes de 1ère et Terminale dans les matières principales sont importantes.
2. **Préparez-vous à l'entretien** : L'expression orale et la capacité à convaincre sont essentielles. Montrez que vous savez bien communiquer.
3. **Montrez votre motivation** : Soyez clairs sur votre projet professionnel et montrez un fort intérêt pour les métiers de la négociation et de la digitalisation.
4. **Valorisez votre savoir-être** : Votre comportement, votre attitude et votre capacité à travailler en équipe seront évalués.
5. **Démontrez votre intérêt pour la digitalisation** : Toute expérience ou connaissance dans ce domaine sera un plus.

Signature :

Adrien SAYADA,

Chef d'établissement de l'établissement OF-CFA

Raise On - Business european school of anti fraud