

Rapport public Parcoursup session 2025

Lycée / Pôle Sup de La Salle - Groupe Saint Jean - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client

Les données de la formation

Les tableaux suivants permettent de suivre l'évolution du nombre de candidats, par formation et par groupe, depuis ceux qui confirment le vœu jusqu'à ceux qui acceptent la proposition correspondante. Ces tableaux sont déclinés selon plusieurs éléments.

Les données de la formation correspondent aux données de la phase principale, calculées au 10 juillet 2025.

Elles ne prennent pas en compte les données de la phase de gestion des démissions.

Lycée / Pôle Sup de La Salle - Groupe Saint Jean - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (4691)

Rappel des taux appliqués pour cette formation

Taux minimum de candidats boursiers fixé par le recteur : 9%

Taux minimum de bacheliers professionnels fixé par le recteur : 45%

Synthèse des candidatures, classements et admissions

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de candidats qui ont confirmé le vœu	Nombre de candidats classés (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats en position de recevoir une proposition d'admission (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats qui ont accepté la proposition
Lycée / Pôle Sup de La Salle - Groupe Saint Jean - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (4691)	Jury par défaut	Autres candidats	6	36	21	15	6
		Bacheliers professionnels toutes séries	16	98	60	32	16
		Bacheliers technologiques toutes séries	13	159	105	47	13

Suivi des candidats par sexe

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Sexe	Nombre de candidats qui ont confirmé le vœu	Nombre de candidats classés (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats en position de recevoir une proposition d'admission (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Candidats ayant accepté la proposition	
							Nombre	Pourcentage
Lycée / Pôle Sup de La Salle - Groupe Saint Jean - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (4691)	Jury par défaut	Autres candidats	Féminin	11	7	4	1	16,7 %
			Masculin	25	14	11	5	83,3 %
			Total	36	21	15	6	100 %
		Bacheliers professionnels toutes séries	Féminin	46	31	19	9	56,3 %
			Masculin	52	29	13	7	43,8 %
			Total	98	60	32	16	100 %
		Bacheliers technologiques toutes séries	Féminin	58	40	26	6	46,2 %
			Masculin	101	65	21	7	53,8 %
			Total	159	105	47	13	100 %

Suivi des candidats par type de baccalauréat

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Type de bac	Mention au bac	Nombre de candidats qui ont confirmé le vœu	Nombre de candidats classés (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats en position de recevoir une proposition d'admission (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Candidats ayant accepté la proposition	
								Nombre	Pourcentage
Lycée / Pôle Sup de La Salle - Groupe Saint Jean - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (4691)	Jury par défaut	Autres candidats	Baccalauréat Général	Sans mention	17	11	6	4	66,7 %
				AB	14	8	7	2	33,3 %
				B	4	2	2	0	0 %
				Total	35	21	15	6	100 %
		Diplômes étrangers équivalents au bac	Sans mention	1	0	0	0		
			Total	1	0	0	0		
		Bacheliers professionnels toutes séries	Baccalauréat Professionnel	Échec au bac	1	0	0	0	0 %
				Sans mention	16	4	1	1	6,3 %
				AB	47	28	14	4	25 %
				B	29	23	13	8	50 %
				TB	5	5	4	3	18,8 %
				Total	98	60	32	16	100 %

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Type de bac	Mention au bac	Nombre de candidats qui ont confirmé le vœu	Nombre de candidats classés (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats en position de recevoir une proposition d'admission (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Candidats ayant accepté la proposition	
								Nombre	Pourcentage
		Bacheliers technologiques toutes séries	Baccalauréat Technologique	Échec au bac	1	0	0	0	0 %
				Sans mention	89	50	17	4	30,8 %
				AB	60	47	24	8	61,5 %
				B	9	8	6	1	7,7 %
				Total	159	105	47	13	100 %

Suivi des candidats par profil

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Profil	Nombre de candidats qui ont confirmé le vœu	Nombre de candidats classés (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats en position de recevoir une proposition d'admission (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Candidats ayant accepté la proposition	
							Nombre	Pourcentage
Lycée / Pôle Sup de La Salle - Groupe Saint Jean - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (4691)	Jury par défaut	Autres candidats	En terminale	28	18	14	6	100 %
			En réorientation	5	2	1	0	0 %
			Non scolarisés	2	1	0	0	0 %
			Scolarité étrangère	1	0	0	0	0 %
			Total	36	21	15	6	100 %
		Bacheliers professionnels toutes séries	En terminale	97	59	31	15	93,8 %
			Non scolarisés	1	1	1	1	6,3 %
			Total	98	60	32	16	100 %
		Bacheliers technologiques toutes séries	En terminale	145	98	44	12	92,3 %
			En réorientation	12	5	3	1	7,7 %
			Non scolarisés	2	2	0	0	0 %
			Total	159	105	47	13	100 %

Suivi des candidats par choix d'enseignements de spécialité en série générale et technologique, ou par spécialité en série professionnelle

Les données de ces tableaux ont été calculées en prenant en compte tous les candidats qui ont suivi une scolarité française en terminale générale, technologique ou professionnelle depuis l'année scolaire 2020-2021.

Formation d'affectation	Jury	Type de bac	EDS 1 & EDS 2 / Spécialité	Nombre de candidats qui ont confirmé le vœu	Nombre de candidats classés (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats en position de recevoir une proposition d'admission (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats qui ont accepté la proposition
Lycée / Pôle Sup de La Salle - Groupe Saint Jean - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (4691)	Jury par défaut	Baccalauréat Général	<i>À noter : Les données ne sont pas statistiquement significatives. Elles ne sont pas affichées.</i>				
		Baccalauréat Technologique	Msgn/ Mercatique & Droit et Economie	114	79	36	10
			Autres doublettes	41	26	11	3
		Baccalauréat Professionnel	Métiers du commerce et de la vente option b: prospection client et valorisation d'offre commerciale	43	33	18	9
			Métiers du commerce et de la vente option a : animation et gestion d'espace commercial	30	11	6	2

Formation d'affectation	Jury	Type de bac	EDS 1 & EDS 2 / Spécialité	Nombre de candidats qui ont confirmé le vœu	Nombre de candidats classés (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats en position de recevoir une proposition d'admission (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats qui ont accepté la proposition
			Autres spécialités	24	16	8	5

À noter : Les doublettes d'enseignements de spécialité, relatives à la série générale ou technologique, ou les spécialités de la série professionnelle affichées sont présentées dans l'ordre décroissant de représentativité (calculée sur la base des candidats qui ont confirmé le vœu).

Répartition des candidats de la série générale, à différentes étapes de la procédure, en fonction de leurs doublettes d'enseignements de spécialité

À noter : Les données ne sont pas statistiquement significatives. Elles ne sont pas affichées.

Répartition des candidats de la série technologique, à différentes étapes de la procédure, en fonction de leurs doublettes d'enseignements de spécialité						
Formation d'affectation	Jury	Doublette EDS Significatives	Nombre de candidats qui ont confirmé le vœu	Nombre de candidats classés (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats en position de recevoir une proposition d'admission (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats qui ont accepté la proposition
Lycée / Pôle Sup de La Salle - Groupe Saint Jean - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (4691)	Jury par défaut	Msgn/ Mercatique & Droit et Economie	73,5 %	75,2 %	76,6 %	76,9 %
		Autres doublettes	26,5 %	24,8 %	23,4 %	23,1 %
		Total	100 %	100 %	100 %	100 %

À noter : Les doublettes d'enseignements de spécialité, relatives à la série générale ou technologique, ou les spécialités de la série professionnelle affichées sont présentées dans l'ordre décroissant de représentativité (calculée sur la base des candidats qui ont confirmé le vœu).

Répartition des candidats de la série professionnelle, à différentes étapes de la procédure, en fonction de leur spécialité

Formation d'affectation	Jury	Spécialité significative	Nombre de candidats qui ont confirmé le vœu	Nombre de candidats classés (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats en position de recevoir une proposition d'admission (parmi ceux qui ont confirmé le vœu)	Nombre de candidats qui ont accepté la proposition
Lycée / Pôle Sup de La Salle - Groupe Saint Jean - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (4691)	Jury par défaut	Métiers du commerce et de la vente option b: prospection client et valorisation d'offre commerciale	44,3 %	55 %	56,3 %	56,3 %
		Métiers du commerce et de la vente option a : animation et gestion d'espace commercial	30,9 %	18,3 %	18,8 %	12,5 %
		Autres spécialités	24,7 %	26,7 %	25 %	31,3 %
		Total	100 %	100 %	100 %	100 %

À noter : Les doublettes d'enseignements de spécialité, relatives à la série générale ou technologique, ou les spécialités de la série professionnelle affichées sont présentées dans l'ordre décroissant de représentativité (calculée sur la base des candidats qui ont confirmé le vœu).

Les critères utilisés en 2025

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 utiles au BTS (Economie, Droit, Management, Culture générale)	Notes et appréciations des professeurs sur les bulletins de première et terminale. Résultats des épreuves anticipées de français du baccalauréat.	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Sens de l'organisation/Capacité à rédiger	Appréciation des professeurs sur les bulletins de première et de terminale. Résultats des épreuves anticipées de français du baccalauréat.	Important
Savoir-être	Aisance relationnelle/Capacité d'écoute/Expression orale	Appréciation des professeurs sur les bulletins de première et de terminale. Champs de la fiche Avenir. Évaluation lors de l'entretien collectif.	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation du projet de formation.	Projet de formation motivé sur la lettre de motivation. Évaluation lors de l'entretien collectif.	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Expériences citoyennes, associatives ou sportives.	Champ "Engagement citoyen" de la fiche Avenir. Rubrique "activités et centres d'intérêts".	Important

Prise en compte des enseignements de spécialité (EDS) en séries générale et technologique dans l'examen des vœux

Prenez-vous en compte les enseignements de spécialité (voie générale et technologique) dans votre examen des candidatures ?

Oui.

Le poids dans l'examen des candidatures donné aux résultats académiques dans certains EDS :

Est équivalent à celui donné à l'ensemble des autres matières.

Quels sont les EDS pris en compte pour l'examen des candidatures ?

Série Générale

- Sciences Economiques et Sociales Spécialité (EDS)

Série STMG

- Droit et Economie (EDS)
- Management (EDS)
- Mmsgn/ Mercatique (EDS)

Critères éliminatoires

Préciser les critères quantitatifs voire qualitatifs qui conduisent à ne pas classer certains candidats lors de l'examen des candidatures

- Un niveau scolaire non atteint, niveau minimal attendu apprécié sur l'ensemble des disciplines
- Un travail irrégulier
- Un manque de travail dans certaines disciplines

Critères « parcours en cordée de la réussite »

Vous avez indiqué au moment du paramétrage de vos critères généraux d'examen des vœux que votre formation prendrait en compte la participation des lycéens à une cordée de la réussite. Préciser si cette prise en compte a été effective lors de l'examen des candidatures

Oui, le Pôle Sup' est tête de cordées avec l'Institution Jeanne d'Arc de Vitré.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des voeux

La commission d'examen des voeux du BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT étudie tous les dossiers de candidature avec attention. Toutes les rubriques relatives au dossier du candidat sont analysées.

Aucun traitement algorithmique n'est mis en oeuvre. La formation organise un entretien collectif dans son processus de recrutement.

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

Chaque candidature a été étudiée avec attention. Les critères essentiels de recrutement reposent sur les appréciations des professeurs sur les bulletins de première et terminale et sur celles de la fiche Avenir. La commission d'examen des vœux accorde une attention particulière aux rubriques « Lettre de motivation » et « Activités et centres d'intérêt ».

Signature :

Corinne FLEURY,

Chef d'établissement de l'établissement Lycée /
Pôle Sup de La Salle - Groupe Saint Jean