

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée / Pôle Sup de La Salle - Groupe Saint Jean - 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 vœux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Lycée / Pôle Sup de La Salle - Groupe Saint Jean - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	7	53	20	23	8	50
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	18	71	32	38	8	50
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	10	131	25	27	8	50

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

- Avoir une réelle motivation pour se former aux métiers de la vente et de la négociation auprès de clients particuliers ou professionnels.
- Aimer travailler en équipe vers un objectif commun
- Avoir une capacité d'analyse et de synthèse pour rendre compte et partager les compétences acquises.
- Faire preuve d'initiative et d'anticipation dans la recherche de stage

Le BTS NDRC vous permettra d'acquérir des compétences solides en négociation et relation client pour envisager une poursuite d'études vers des perspectives plus larges : marketing, communication, achats, management et gestion des entreprises...

Le pôle sup de La Salle propose aux étudiants un accompagnement rigoureux et personnalisé permettant la réussite de chacun

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

Dans un environnement favorable à l'autonomie et l'engagement, le Pôle Sup de La Salle Groupe Saint Jean de Rennes propose des formations Tertiaires jusqu'à Bac+5 : Banque-Assurance, Commerce-Vente-Marketing, Comptabilité-Gestion, Informatique-Cyber. Formations certifiantes (Titre RNCP) ou diplômantes (Éducation Nationale). Campus avec 680 étudiants/alternants, des associations, Wifi-Visio, 20 salles informatiques, salle de co-working en accès libre 7h30/20h, proposition de restauration sur place.

Le titulaire du BTS NDRC est un vendeur-manager commercial, qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

4 grandes fonctions essentielles caractérisent son activité:

- vente et gestion de la relation client
- production d'informations commerciales
- organisation et management de l'activité commerciale
- mise en oeuvre de la politique commerciale.

Le stage d'une durée de 16 semaines sur les deux années constitue un moment privilégié pour la construction et la mise en oeuvre du projet commercial.

L'association ACEV participe à la dynamique de la formation en organisant des projets d'intégration et des rencontres avec les professionnels.

>Contenu et enseignement pour la formation :

- Enseignement général : maîtrise de l'expression française écrite et orale, bonne qualité d'analyse et bonne culture générale.
- Enseignement professionnel : maîtrise des techniques de communication et de relation avec la clientèle, maîtrise des techniques de management et des calculs commerciaux.

Plus de 96 % de réussite à l'examen du BTS sur ces 4 dernières années.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

La commission d'examen des vœux 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 œuvre

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.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

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 « Projet de formation » et « Activités et centres d'intérêt ».

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	Résultats dans les matières utiles au BTS (Economie, Droit, Management, Culture générale)	Notes et appréciations des professeurs sur les bulletins de première et terminale.	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. Champ "capacité à s'investir" de la fiche Avenir. Évaluation lors de l'entretien collectif.	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation du projet de formation.		Projet de formation motivé. Évaluation lors de l'entretien collectif.	Très 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".	Complémentaire

Signature :

Corinne FLEURY,
Proviseur de l'établissement Lycée / Pôle Sup de La
Salle - Groupe Saint Jean