

Rapport public Parcoursup session 2024

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 11 juillet 2024. 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 : 8%

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	41	27	19	7
		Bacheliers professionnels toutes séries	16	98	68	25	17
		Bacheliers technologiques toutes séries	13	175	122	49	14

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	18	10	9	2	28,6 %
			Masculin	23	17	10	5	71,4 %
			Total	41	27	19	7	100 %
		Bacheliers professionnels toutes séries	Féminin	36	27	14	8	47,1 %
			Masculin	62	41	11	9	52,9 %
			Total	98	68	25	17	100 %
		Bacheliers technologiques toutes séries	Féminin	75	59	27	9	64,3 %
			Masculin	100	63	22	5	35,7 %
			Total	175	122	49	14	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	Échec au bac	2	1	0	0	0 %
				Sans mention	21	13	9	4	57,1 %
				AB	15	11	9	3	42,9 %
				B	2	2	1	0	0 %
				Total	40	27	19	7	100 %
				Diplômes étrangers équivalents au bac	1	0	0	0	
		Total	1	0	0	0			
		Bacheliers professionnels toutes séries	Baccalauréat Professionnel	Échec au bac	2	0	0	0	0 %
				Sans mention	20	8	1	1	5,9 %
				AB	42	29	11	8	47,1 %
B	26			23	9	7	41,2 %		

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
				TB	8	8	4	1	5,9 %
				Total	98	68	25	17	100 %
		Bacheliers technologiques toutes séries	Baccalauréat Technologique	Échec au bac	6	3	1	0	0 %
				Sans mention	77	49	14	6	42,9 %
				AB	78	58	25	6	42,9 %
				B	12	10	8	2	14,3 %
				TB	2	2	1	0	0 %
				Total	175	122	49	14	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	33	21	17	6	85,7 %
			En réorientation	5	4	2	1	14,3 %
			Non scolarisés	2	2	0	0	0 %
			Scolarité étrangère	1	0	0	0	0 %
			Total	41	27	19	7	100 %
		Bacheliers professionnels toutes séries	En terminale	92	64	24	16	94,1 %
			En réorientation	3	2	0	0	0 %
			Non scolarisés	3	2	1	1	5,9 %
			Total	98	68	25	17	100 %
		Bacheliers technologiques toutes séries	En terminale	163	116	47	12	85,7 %
			En réorientation	10	4	2	2	14,3 %
			Non scolarisés	2	2	0	0	0 %
			Total	175	122	49	14	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	À noter : Les données ne sont pas statistiquement significatives. Elles ne sont pas affichées.				
		Baccalauréat Technologique	Msgn/ Mercatique & Droit et Economie	134	94	39	11
			Autres doublettes	37	26	9	3
		Baccalauréat Professionnel	Métiers du commerce et de la vente option b: prospection client et valorisation d'offre commerciale	47	29	10	8
		Autres spécialités	49	37	15	9	

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	78,4 %	78,3 %	81,3 %	78,6 %
		Autres doublettes	21,6 %	21,7 %	18,8 %	21,4 %
		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	49 %	43,9 %	40 %	47,1 %
		Autres spécialités	51 %	56,1 %	60 %	52,9 %
		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 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 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. 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 sur la lettre de motivation. 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

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 ?

Les notes obtenues dans une ou plusieurs EDS spécifiques sont prises en compte dans l'évaluation du dossier. Le fait de suivre certains EDS spécifiques est déterminant pour être classé dans cette formation.

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)
- Msgn/ Mercatique (EDS)

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

Signature :

Corinne FLEURY,

Chef d'établissement de l'établissement Lycée /

Pôle Sup de La Salle - Groupe Saint Jean