

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Marie Curie - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (Statut d'apprenti possible sur tout ou partie des années, au-delà de la première)

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 Marie Curie - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (Statut d'apprenti possible sur tout ou partie des années, au-delà de la première)	Jury par défaut	Autres candidats	2	140	4	5	32	48
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	25	272	110	160	32	48
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	25	616	117	169	32	48

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

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

Formation sur deux ans en cycle initial (pas d'enseignement à distance, ni alternance mais possibilité éventuelle d'un contrat en apprentissage pour la deuxième année) avec 16 semaines de stage sur 2 ans.

Le titulaire du diplôme de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) est un commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation. Il peut devenir rapidement manager d'une équipe commerciale.

La formation est composée d'un enseignement professionnel (Relation client et Négociation-Vente, Relation client à Distance et Digitalisation, Relation client et Animation de Réseaux, Ateliers de professionnalisation) et d'un enseignement général (Culture générale et Expression, Culture Economique, Juridique et Managériale, langues vivantes Anglais, Espagnol, Italien).

Au lycée Marie Curie, l'étudiant bénéficie :

- d'un suivi individuel pédagogique et relationnel
- d'un encadrement régulier sur le lieu de stage (visites du professeur référent en entreprise et présence du tuteur de stage aux différentes évaluations orales).
- d'un réseau de partenaires d'entreprises, d'un partenariat privilégié avec GEM, IAE et UGA.
- d'intervenants, de conférences, de visites d'entreprises, d'ateliers de développement personnel, d'ateliers d'expression corporelle, de projets pédagogiques et de sorties culturelles (cinéma, théâtre, voyages (Turin, Lausanne, Genève ...)) lors des ateliers de professionnalisation.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Examens de toutes les candidatures notamment le bac STMG mercatique, RH et le bac professionnel commerce, vente.

Examens des bulletins de classes de première et de terminale (notes, appréciations, comportement, assiduité et avis du conseil de classe).

Examens de la motivation des élèves : étude du projet de formation commercial et professionnel, de la fiche Avenir et des expériences extra-scolaires (investissement dans les associations culturelles et sportives, etc...).

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Un traitement algorithmique permettant essentiellement, à partir des données quantitatives et qualitatives figurant dans les dossiers, de calculer les moyennes des notes récupérées ou attribuées aux candidats, a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux afin de l'aider dans ses travaux, et non se substituer à elle.

Ce traitement automatisé, dont le paramétrage a été effectué par la commission d'examen des vœux en fonction des critères que ses membres ont définis, a été utilisé pour effectuer une première analyse des candidatures et un pré-classement de ces dernières. La commission d'examen des vœux s'est en partie fondée sur ces éléments pour apprécier les mérites des candidatures.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Formation sur deux ans en cycle initial (pas d'enseignement à distance mais possibilité éventuelle d'un contrat en apprentissage pour la deuxième année) avec 16 semaines de stage sur 2 ans.

Le titulaire du diplôme de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) est un commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation. Il peut devenir rapidement manager d'une équipe commerciale.

La formation est composée d'un enseignement professionnel (Relation client et négociation-vente, Relation client à distance et Digitalisation, Relation client et Animations de réseaux, Atelier de professionnalisation) et d'un enseignement général (Culture générale et Expression, Culture économique, juridique et managériale, langue vivante anglais).

Conseils aux candidats : rédiger une lettre de motivation personnalisée, mettre en valeur son profil et sa motivation.

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	Notes enseignements technologiques et professionnels - Résultats des épreuves anticipées de français du baccalauréat - Niveau en anglais - Progression des moyennes	Notes	Notes, progression	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthode de travail - Investissement - Motivation	Notes et appréciations	Appréciations	Important
Savoir-être	Capacité à s'investir - Implication - Capacité à fournir des efforts - Concentration en classe - Autonomie	Appréciations des bulletins de notes	Appréciations des bulletins de notes	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Capacité à réussir dans la formation - Connaissance des exigences de la formation - Intérêt pour la formation exprimée	Prise en compte de la lettre de motivation et du CV	Cohérence du projet et motivation du candidat	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Valorisation de l'engagement lycéen, citoyen - Pratique sportive	Lettre de motivation et CV	Engagement et centre d'intérêt du candidat	Complémentaire

Signature :

Fabrizio CRISTANTE,
Proviseur de l'établissement Lycée Marie Curie