

Rapport public Parcoursup session 2023

LGT SAINT FELIX - LA SALLE - 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 voeux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac pro
LGT SAINT FELIX - LA SALLE - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	21	475	78	122	13	31
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	14	205	54	90	13	31

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

Sont attendus :

- Aptitude à écouter.
- Capacité à travailler de manière collaborative.
- Goût du challenge.
- Capacité d'initiative.
- Curiosité et ouverture sur l'environnement numérique, économique, juridique, social et culturel.
- Capacité à s'exprimer à l'oral et à l'écrit.
- Capacité à analyser et argumenter à partir de situations concrètes.

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

Objectif de la formation :

Le BTS NDRC forme des commerciaux à la gestion de la relation client, à la prospection (recherche de nouveaux clients), à la fidélisation (suivi des clients actuels), dans le but d'augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Stages en entreprise :

16 semaines de stage sur les deux années de BTS.

Partenariats :

De nombreux partenaires professionnels interviennent régulièrement dans la section (conférences/débats, tutorat de stage...).

Les étudiants participent également à des salons professionnels et à des challenges commerciaux.

Informations complémentaires : [cliquez-ici](#)

Vidéos de présentation de métiers :

- [Attaché commercial](#)

- [Chef des ventes](#)

- [Télévendeur](#)

INFORMATIONS IMPORTANTES POUR LES CANDIDATS ETRANGERS : [Études en France \(diplomatie.gouv.fr\)](#)

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Chaque candidature confirmée est analysée en fonction des avis portés par l'établissement d'origine sur la capacité à réussir dans la formation demandée, la méthode de travail, la capacité à s'investir du candidat.

Puis dans un second temps la commission d'examen des vœux se réunit pour procéder à une étude des informations contenues dans chaque dossier retenu afin d'établir un classement sur les critères suivants :

avis du chef d'établissement,

fiche avenir,

résultats des années antérieures,

comportement et absences,

motivation du candidat,

cohérent du projet professionnel.

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

Conseils aux candidats :

Etre conscient de l'importance de la qualité rédactionnelle attendue et notamment en communication digitale,

Intégrer les deux dimensions "Négociation-vente" et "Digitalisation",

Faire preuve d'autonomie tout au long de la formation,

Etre d'une nature curieuse concernant l'environnement économique, juridique et managérial,

Avoir le sens de l'écoute et des relations interpersonnelles.

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, en 1ère et Terminale, en Philosophie et/ou Français		Notes et progressions, en 1ère et Terminale, en Philosophie et/ou Français	Essentiel
	Résultats en langues étrangères		Notes et progressions en langues étrangères	Essentiel
	Résultats dans les matières principales des études d'enseignement supérieur précédentes (si concerné)		Notes et progressions dans les matières principales des études d'enseignement supérieur précédentes (si concerné)	Essentiel
	Résultats du baccalauréat (si concerné)		Notes du baccalauréat (si concerné)	Essentiel
	Résultats des épreuves anticipées du baccalauréat (si concerné)		Notes des épreuves anticipées du baccalauréat (si concerné)	Essentiel
	Résultats, en 1ère et Terminale, dans les autres disciplines (LGT) ou en matières professionnelles (LP)		Notes et progressions, en 1ère et Terminale, dans les autres disciplines (LGT) ou en matières professionnelles (LP)	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Capacités organisationnelles et relationnelles		Appréciations des enseignants sur les bulletins scolaires (niveau et progrès)	Essentiel
	Qualités en rédaction écrite et communication orale		Appréciations des enseignants sur les bulletins (niveau et progrès)	Essentiel

	Capacités d'analyse	Appréciations des enseignants sur les bulletins (niveau et progrès), fiche avenir	Essentiel
	Capacités à travailler de manière collaborative	Appréciations des enseignants sur les bulletins	Très important
Savoir-être	Autonomie	Appréciations des enseignants sur les bulletins (niveau et progrès), Fiche Avenir	Essentiel
	Concentration en classe	Appréciations des enseignants sur les bulletins	Très important
	Implication	Appréciations des enseignants sur les bulletins	Très important
	Assiduité et ponctualité	Appréciations des enseignants sur les bulletins	Important
	Capacité à s'investir	Appréciations des enseignants sur les bulletins, Fiche Avenir	Très important
	Goût du challenge	Projet de formation motivé et Fiche Avenir	Très important
	Capacité d'initiative	Appréciations des enseignants sur les bulletins et Fiche Avenir	Très important
	Aptitude à écouter	Appréciations des enseignants sur les bulletins	Très important

Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Justification du choix de la formation	Projet de formation motivé et Fiche Avenir	Très important
	Intérêt pour la digitalisation et la négociation vente	Projet de formation motivé	Très important
	Poursuite et cohérence du projet professionnel	Projet de formation motivé	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Jobs d'été/stages	Projet de formation motivé	Important
	Centres d'intérêts / Pratiques sportives et culturelles	Projet de formation motivé	Important

Signature :

JEAN-PHILIPPE THOIRY,
Proviseur de l'établissement LGT SAINT FELIX - LA
SALLE