

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée polyvalent Notre-Dame - 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 polyvalent Notre-Dame - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	5	88	14	18	11	22
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	11	36	28	34	11	22
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	10	39	30	36	11	22

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

La formation est ouverte à toute personne présentant un intérêt pour le commerce et le digital.

L'assiduité, condition essentielle à la réussite du candidat, est importante au sein du lycée.

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

Former des professionnels capables de dynamiser les relations commerciales des entreprises.

Les compétences

- Contribuer à la croissance du chiffre d'affaires dans l'optique d'un développement durable.
- Gérer la relation client dans sa globalité : de la prospection à la fidélisation.
- Maîtriser les technologies de l'information et de la communication.

Les stages

16 semaines sur 3 périodes distinctes pour une formation qualifiante.

- Une période de 4 semaines pour s'intégrer dans l'entreprise, découvrir ses produits et développer une mission de prospection
- Une période de 4 semaines pour se révéler comme conseiller en clientèle, analyser et acquérir la démarche commerciale, organiser une animation commerciale
- Une période de 8 semaines pour acquérir son autonomie, confirmer son potentiel, développer le réseau de l'entreprise.

Vous êtes accueilli dans une entreprise pour réaliser un projet commercial dans lequel vous allez avoir une démarche active en direction de la clientèle.

Contenus de la formation

- Relation client et Négociation 6 h
- Digitalisation 5 h
- Relation Client et animation de réseau 5 h
- Ateliers professionnels 4h
- Culture générale 2 h
- Culture Economique Juridique et Managériale (CEJM) 4 h

- Communication en langue étrangère 3 h 00
- Langue vivante 2 (option) 3 h 00

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Critères quantitatifs (niveau): notes du candidat par rapport aux bulletins de 1ère et terminale ainsi que par rapport aux notes des épreuves du bac passées en 1ère. Une attention particulière sera apportée aux notes de Français, de LV, et des matières spécifiques à la série. Attention particulière aux sciences économiques, par exemple, pour le bac général, aux matières professionnelles ou technologiques (en lien avec le tertiaire) pour les bacs professionnels et technologiques,...

Critères qualitatifs (travail, motivation et cohérence du parcours) : ces éléments peuvent être appréciés à partir des appréciations sur les bulletins, du projet de formation et des éléments supplémentaires apportés par le candidat. Fiche avenir : elle est paramétrée et prise en compte dans l'évaluation. Ces critères sont pondérés en fonction des séries d'origine, mais aussi par rapport à l'importance accordée par la CEV à la motivation et l'investissement du candidat.

Il a été décidé par la commission d'ajouter une modulation manuelle à la note finale lorsque des éléments du dossier sont à valoriser particulièrement dans le parcours du candidat, engagement citoyen fort, etc...

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

Voici les conseils aux futurs bacheliers candidats au BTS NDRC pour leur dossier Parcours Sup :

- Soigner ses notes et ses savoirs être en classes de 1ère et Terminale;
- Personnaliser son projet de formation pour montrer sa motivation, sa détermination et sa maturité;
- Se renseigner sérieusement sur la formation NDRC lors de journées "Portes ouvertes", salon de l'Etudiant, dans son CIO, sur internet, dans la presse, auprès de professionnels.

La formation NDRC demande à la fois des capacités en expression écrite, une aisance avec les chiffres et de réelles qualités relationnelles.

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	niveau du candidat	moyenne générale, moyenne dans les matières professionnelles ou spécifiques à la série	A partir des bulletins, analyse des notes obtenues en expression française écrite et orale et de tout domaine en lien avec le tertiaire	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	acquis du candidat	Appréciation du profil et avis sur les capacités à réussir	Au regard des appréciations mentionnées dans la fiche avenir	Important
Savoir-être	critère comportemental	assiduité, travail, comportement	Appréciations des enseignants concernant le comportement de l'élève en classe, son assiduité	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	projet cohérent et motivé	justification du choix de la formation et expression de la motivation ou du projet	Motivation développée dans le projet de formation motivé. Arguments et expression du candidat étudiés. Engagements et centres d'intérêts valorisés ainsi que les contacts pris avec l'établissement notamment la participation aux journées portes ouvertes.	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

extra-scolaires				
-----------------	--	--	--	--

Signature :

Jean-Marie BONHOMME,
Proviseur de l'établissement Lycée polyvalent Notre-
Dame