

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Jeanne d'Arc-St Ivy - 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
Lycée Jeanne d'Arc-St Ivy - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	5	32	5	5	15	50
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	18	104	49	70	15	50
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	12	114	36	41	15	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

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

Le BTS NDRC est une formation post-bac en 2 ans autour des différents métiers de la vente, autour d'un projet, d'une véritable mission commerciale en collaboration avec une entreprise partenaire. Elle a pour objectif de former des commerciaux qui gèrent la Relation Client dans sa globalité, de la prospection, la négociation, la vente à la fidélisation de particuliers ou de professionnels avec l'aide des outils informatiques.

Enseignements généraux : français, langue vivante étrangère, Culture économique, juridique et managériale.

Enseignements professionnels : Relation client et digitalisation, animation de réseaux , et négociation- vente

Gestion de projet en 1ère et en 2ème année.

Lien Ecole/ Entreprise : tous gagnants

Les étudiants choisissent leur entreprise après validation par les formateurs et/ou après présentation par les maîtres de stage. Pontivy, Centrée au coeur de la Bretagne, nous permet d'avoir de nombreux partenaires dans les quatre départements bretons voir plus loin.

Un voyage d'études en 1ere année : après la Chine durant 10 ans, le Vietnam...et d'autres destinations à venir....

Taux de réussite : 100 % en 2021 94.12% en 2020 88% en 2019 96% en 2018

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Tous les dossiers sont examinés par des commissions de professeurs en tenant compte des critères généraux.

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

Les candidats doivent faire preuve d'autonomie, qualité importante pour mener à bien les projets.

Les candidats doivent également faire preuve d'investissement dans toutes les matières et posséder des qualités dans la relation et la communication.

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des voeux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Résultats		- les bulletins de la classe de première et de terminale avec les notes, les appréciations, les absences ...	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			
Savoir-être	Savoir-être		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	Important
	Savoir-être		Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation		S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

Signature :

Gilles HUELLOU,
Proviseur de l'établissement Lycée Jeanne d'Arc-St Ivy