

# Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Baudimont Saint-Charles - 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 Baudimont Saint-Charles - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	35	170	116	128	11	31
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	20	75	58	69	11	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

## 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

La relation client est une pierre angulaire du commerce, de la prospection à la fidélisation, elle permet aux entreprises d'assurer une logique de réseaux tout en participant à l'évolution du chiffre d'affaires.

Face aux changements du monde entrepreneurial, cette formation suit les avancées technologiques et forme désormais des professionnels des nouvelles techniques d'information et de communication. Au cours de ce cursus, les étudiants abordent tous les aspects importants du commerce.

La formation accentue l'apprentissage des outils numériques tels que la gestion d'un blog (avec Wordpress), d'un site e-commerce (avec prestashop qui est aussi animé et non créé) en lien avec les compétences de base de la Relation Client. La finalité est l'utilisation des outils numériques que tout commercial doit savoir utiliser.

3 Blocs professionnels:

1 - Relation Clientèle et Négociation Vente

2 - Relation Client à distance et digitalisation

3 - Relation Client et Animation Réseau

Les stages qui durent 8 semaines en 1ère année et 8 semaines en 2ème année.

Des raids commerciaux sont programmés (3 raids en moyenne et en fonction des partenaires de la classe). durant ces raids les étudiants se trouvent confronter à des actions terrain réelles avec un objectif de CA à réaliser. Ces raids sont encadrés par les professeurs et les 2ème année.

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

Examen du parcours de l'élève et de sa lettre de motivation, de la cohérence de l'ensemble.

Examen des appréciations de ses bulletins et de l'évaluation de sa capacité à réussir par le conseil de classe de Terminale.

## 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

Cohérence entre le parcours du candidat et la formation visée.

Cohérence entre la lettre de motivation et la formation visée.

Importance des savoirs être, de la rigueur et de l'attitude professionnelle

# 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	Résultats dans les matières commerciales, en économie et droit, management	la moyenne arithmétique des bulletins de première et terminale	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Avis du conseil de classe	Avis sur le capacité à réussir	l'avis du Conseil de classe ou du Chef d'établissement sur la capacité du candidat à réussir dans la formation souhaitée exprimée sur la fiche avenir	Important
Savoir-être	Savoir-être	Appréciations des bulletins	les savoir-être (attitude face au travail, sérieux, persévérance,...) du candidat tels qu'exprimés dans les appréciations des professeurs ou de la vie scolaire	Essentiel
	Savoir-être	Appréciations des bulletins	L'assiduité et la ponctualité	Très important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Projet professionnel	Lettre de motivation	la pertinence du projet personnel et professionnel du candidat en cohérence avec la formation	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation			

**Signature :**

ERIC BOUCHET,

Proviseur de l'établissement Lycée Baudimont Saint-Charles