

# Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Montdory - 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 Montdory - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	3	217	18	39	20	45
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	10	129	85	99	20	45
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	17	169	96	118	20	45

# 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

Accès au BTS à partir de la voie générale, du baccalauréat technologique STMG, d'un baccalauréat professionnel : ARCU, commerce, vente et autres baccalauréats professionnels (agriculture, industrie,...).

Aptitudes et attendus - lycée Montdory :

- Aimer communiquer et convaincre

Le BTS NDRC est plus aisé si vous n'avez pas peur de parler et d'argumenter. Le dynamisme, la motivation, le goût du challenge et l'adaptabilité constituent le profil idéal.

- Maîtrise de l'expression écrite et orale

Une maîtrise convenable du français est nécessaire à l'entrée dans ce BTS, maîtrise qui devra être consolidée dans la perspective d'un métier où la communication à la fois écrite et orale, est primordiale ; c'est un avantage aux yeux des clients et cela sera un

atout en terme d'évolution personnelle.

- Goût pour l'utilisation des nouvelles technologies

Une culture numérique est souhaitable. L'évolution de la fonction commerciale induit l'acquisition de compétences pour réaliser de la communication digitale sur le web auprès des prospects et clients (animation des réseaux sociaux et de sites vitrine et marchands).

- Etre prêt à s'investir dans des matières théoriques et pratiques

Le programme de ce BTS s'établit sur une durée de deux ans et comporte des matières de culture générale et des matières spécifiques, orientées sur les techniques de vente, de négociation et de communication, le management d'une équipe commerciale, le marketing et la gestion commerciale. Les stages en entreprises conduisent à une mise en pratique des apprentissages.

- Etre prêt à se perfectionner en anglais

Les langues vivantes sont un atout dans l'activité commerciale. Un enseignement d'anglais est dispensé au lycée Montdory.

## 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 propose une formation sur le secteur du commerce qui permet d'accéder aux métiers de la relation client. Il est organisé en plusieurs pôles de compétences:

- Pôle "relation client et négociation vente" (prospection, vente, suivi de clientèle, animation et événements commerciaux...)
- Pôle "relation client à distance et digitalisation" (animations de sites de e-commerce, de forums et de réseaux sociaux, optimisation des ventes en e-commerce...)
- Pôle "relation client et animation réseaux" (relation avec la grande distribution et les revendeurs locaux, développement de réseaux de vente directe...).

Le BTS est un diplôme professionnel avec 1/3 d'enseignement général et 2/3 d'enseignement professionnel et de stages. 16 semaines en entreprise sont réparties sur les deux années scolaires. Ces stages permettent de réaliser deux épreuves en CCF (Contrôle en Cours de Formation), de renseigner un livret de compétences, d'être formé au métier et d'acquérir de l'expérience.

Ce BTS forme des techniciens commerciaux polyvalents. Le titulaire du BTS NDRC accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat: conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation/vente, suivi après-vente.

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

**1er classement** : Pré-classement automatique par **notes du bulletin** (notes attribuées par l'équipe pédagogique des classes de 1ere et de terminale) et notes obtenues sur la **Fiche avenir** (en fonction de l'appréciation du chef d'établissement en classe de terminale)

**2ème classement** : Examen par l'équipe de pédagogie de BTS NDRC des dossiers des candidats et plus particulièrement les appréciations de la Fiche Avenir, des bulletins de 1ere et terminale, la Lettre de Motivation et le CV => attribution de 3 notes sur 20 concernant l'**assiduité**, la **méthodologie/motivation** et l'**engagement extrascolaire**

## 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

**La connaissance par le candidat des spécificités de la formation demandée** est un élément important. Une lettre de motivation unique pour l'ensemble des demandes du candidat dessert parfois ce dernier. **Adapter la lettre à la formation** et montrer que l'on connaît les attentes permet de montrer davantage de sincérité dans la demande.

**Le candidat doit parler de lui** plutôt que mettre en avant d'excellente réputation de l'établissement qu'il demande.

Exemples : Pourquoi souhaite-t-il intégrer la formation et quels sont ses projets professionnels ou ses goûts qui motivent sa demande ?

# 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 scolaires : Etude des notes, du niveau et de la progression du candidat	Notes de gestion communication, vente/commerce, management et sciences de gestion, économie, français, anglais, DNL	Notes des bulletins de l'année de terminale et de celle de première, avec un regard particulier sur le domaine de la gestion et de la communication ainsi que sur les domaines littéraires et linguistiques.	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Cohérence du projet	Appréciations des enseignants - Méthodologie dans le travail scolaire et autonomie dans les apprentissages	Appréciations sur la fiche Avenir concernant les méthodes de travail et l'autonomie.	Complémentaire
Savoir-être	L'implication dans la scolarité actuelle et autonomie de travail	Implication dans la scolarité, attitude en classe, assiduité, investissement	Appréciations sur les bulletins et la fiche Avenir concernant l'attitude en classe, l'assiduité, l'investissement. Avis du chef d'établissement d'origine	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Implication dans la scolarité	Motivation à intégrer le BTS NDRC et le Lycée Montdory	Examen de la lettre de motivation, de la fiche avenir, de l'avis du chef d'établissement d'origine.	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement	Dynamisme péri et extra-scolaire (engagement associatif, pratique d'activités sportives...	Examen des Activités et des Centres d'intérêt sur Parcoursup (CV)	Complémentaire

**Signature :**

Caroline BAY,  
Proviseur de l'établissement Lycée Montdory