

# Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Godefroy De Bouillon - 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 Godefroy De Bouillon - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	18	143	73	97	16	45
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	32	133	84	95	16	45
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	20	225	94	146	16	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

Faire preuve d'écoute, de curiosité et de confiance en soi

Savoir gérer ses émotions

Avoir une forme de résistance au stress

Avoir un bon relationnel

Être adaptable

## 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

### Plaquette NDRC

Public :

Cette formation s'adresse à tous types de bacheliers attirés par les nouveaux métiers du commerce, de la relation client et du développement de clientèle, fortement impactés par la digitalisation de l'activité commerciale.

Principaux objectifs de la formation :

Permettre au titulaire du BTS NDRC d'accompagner le client/prospect tout au long du processus commercial dans toute forme d'organisation et lui donner une expertise dans la Relation Client sous toutes ses formes, en incluant la relation à distance et la e-relation.

La formation :

3 pôles d'enseignements : ouverture sur l'environnement (Culture Générale et Expression, langues, CJEM), ciblage métier (Relation Client et Négociation vente, Relation Client à Distance et Digitalisation, Relation Client et Animation de Réseaux), Période de Formation en Entreprise (16 semaines de stages)

Environnement et spécificité de l'établissement :

Cette formation est placée sous le soutien du club des Dirigeants Commerciaux de France, ce qui facilite l'insertion en Entreprise des étudiants.

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

Le classement des candidats est établi par la commission à partir des éléments suivants :

Le projet de formation

Les résultats académiques

Les appréciations des bulletins scolaires

Les éléments d'appréciation de la fiche avenir

La commission classe l'ensemble des dossiers qu'elle estime au regard de son expérience en mesure de parvenir à l'obtention du diplôme de

BTS NDRC.

## 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

Nous avons encore le regret de constater que de plus en plus de candidats bloquent des places jusqu'au moment de la rentrée, en omettant de se désister.

Ce phénomène est particulièrement présent chez les candidats qui recherchent une place en apprentissage et qui sanctuarisent leur place en formation initiale pour se prémunir d'une recherche d'entreprise infructueuse.

En outre, au vu du nombre élevé de dossiers de candidatures reçu chaque année, la commission d'examen des dossiers conseille aux différents candidats d'étoffer le plus possible leur dossier.

Pour cela, ils doivent tenir compte des conseils suivants :

Bien veiller à intégrer et personnaliser le plus possible leur lettre de motivation (projet de formation) en expliquant les raisons qui les amènent à postuler dans la section.

Ne pas hésiter à mettre en avant les différentes expériences professionnelles qui leur ont permis d'approcher le secteur du commerce et

de la relation client pris au sens large du terme.

Ne pas hésiter non plus à mentionner tout type d'expérience, associative, sportive, culturelle, séjour en pays étranger qui permettrait de voir dans quelle mesure le candidat est susceptible de mobiliser les comportements attendus dans la formation : curiosité, sens du relationnel et de la communication, appétence à l'environnement digital, capacité à se mobiliser vers des objectifs, résilience...

# 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	Notes de spécialité ou de matière professionnelle	Selon le type de baccalauréat, notes correspondant au critère énoncé	Moyennes des bulletins de Terminale et notes aux épreuves de spécialités (si applicable)	Très important
	Notes de français	Note dans la matière énoncée	Notes obtenues aux épreuves anticipées, à défaut moyennes des bulletins	Très important
	Notes en Anglais	Note dans la matière énoncée	Moyennes des bulletins de Terminale	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthode de Travail	Note en fonction de l'appréciation du professeur principal dans la fiche avenir	Appréciations de la Fiche Avenir	Important
Savoir-être	Comportement et Assiduité	Note attribuée en fonction des appréciations	Appréciations des Bulletins de Terminale et Première	Important
	Autonomie dans le processus d'apprentissage	Note en fonction de l'appréciation du professeur principal dans la fiche avenir	Appréciation Fiche Avenir	Très important
	Capacité à s'investir	Note en fonction de l'appréciation du professeur principal dans la fiche avenir	Appréciation Fiche Avenir	Important

	Avis sur la capacité à réussir	Note en fonction de l'appréciation du chef d'établissement dans la fiche avenir	Appréciation Fiche Avenir	Complémentaire
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Note attribuée après étude du projet de formation	Contenu du Projet de Formation	Essentiel
	Connaissance de la Formation	Note attribuée après étude du projet de formation	Contenu du Projet de Formation	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement Citoyen/Activités Péri ou Extra Scolaire	Bonification de la note attribuée	Appréciation Fiche Avenir	Complémentaire

**Signature :**

Hervé ROSSIGNON,  
Proviseur de l'établissement Lycée Godefroy De  
Bouillon