

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Jean Lurcat - 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 Jean Lurcat - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	2	102	13	21	37	40
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	15	199	41	61	37	40
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	19	346	68	80	37	40

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

S'imprégner du tissu économique local. Connaître les grands ensembles commerciaux et zones d'activités économiques du département afin d'optimiser la recherche de stage.

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

Enseignement général

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère 1obligatoire

CEJM : Culture économique, juridique et managériale

Langue vivante étrangère 2facultatif

3 Domaines d'Activités professionnelles

Relation client et négociation-vente : maîtriser les étapes de l'entretien de vente, mener une campagne de prospection...

Relation client à distance et digitalisation : utiliser des outils digitaux (blog, site, réseaux sociaux...)

Relation client et animation de réseaux : mettre en place et animer des ventes en réunion, salons, forums, foires...

CEJM et CEJM appliquée

Ces disciplines permettent de comprendre les incidences de l'environnement sur les décisions économique, juridique et manageriale de l'entreprise.

Ateliers de professionnalisation

Les ateliers de professionnalisation s'organisent autour de projets d'entreprise.

Stage en entreprise : 16 semaines sur les 2 années

Les stages sont effectués dans des organisations artisanales, commerciales ou industrielles proposant de la vente de biens ou de prestations de services à une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des voeux

Les voeux ont été examinés selon la grille établie et publiée pour cette formation.

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

Il faut s'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale Il faut disposer de compétences relationnelles, avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web. Il faut également avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits et avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés. Il faut 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 et de capacités d'organisation et d'autonomie.

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	Quantitatif	Niveau en science de gestion en première. Notes obtenues en terminale dans les matières professionnelles. Le niveau dans la spécialité de terminale en STMG. Progression des moyennes	Niveau en science de gestion en première. Notes obtenues en terminale dans les matières professionnelles. Le niveau dans la spécialité de terminale en STMG. Progression des moyennes	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Compétences acquises	Qualitatif : appréciations sur bulletins et fiche Avenir	Qualitatif : appréciations sur bulletins et fiche Avenir	Essentiel
Savoir-être	Capacité à être acteur de sa formation	appréciations sur bulletins, fiche Avenir, lettre de motivation et projet motivé	appréciations sur bulletins, fiche Avenir, lettre de motivation et projet motivé	Très important
	Développement de l'autonomie	appréciations sur bulletins, fiche Avenir, lettre de motivation et projet motivé	appréciations sur bulletins, fiche Avenir, lettre de motivation et projet motivé	Très important
	Organisation et assiduité	appréciations sur bulletins, fiche Avenir, lettre de motivation et projet motivé	appréciations sur bulletins, fiche Avenir, lettre de motivation et projet motivé	Très important
	Attitude et comportement en adéquation avec les attendus de la formation : posture professionnelle	appréciations sur bulletins, fiche Avenir, lettre de motivation et projet motivé	appréciations sur bulletins, fiche Avenir, lettre de motivation et projet motivé	Très important

Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Existence d'un projet en adéquation avec la formation.	Lettre de motivation et projet motivé	Lettre de motivation et projet motivé	Important
	Pertinence du parcours scolaire.	Fiche Avenir, lettre de motivation et projet motivé	Fiche Avenir, lettre de motivation et projet motivé	Important
	Connaissances des attendus et débouchés de la formation.	Lettre de motivation et projet motivé	Lettre de motivation et projet motivé	Important
	Un choix éclairé et motivant.	Lettre de motivation et projet motivé	Lettre de motivation et projet motivé	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	L'engagement	Participation à diverses activités culturelles ou associatives. Acteur du monde sportif et associatif. Engagement dans des actions éco-citoyennes. Titulaire de certifications diverses dans le domaine culturel, associatif, ou de santé. Implication dans des activités de sensibilisation citoyennes, éducatives...	Participation à diverses activités culturelles ou associatives. Acteur du monde sportif et associatif. Engagement dans des actions éco-citoyennes. Titulaire de certifications diverses dans le domaine culturel, associatif, ou de santé. Implication dans des activités de sensibilisation citoyennes, éducatives...	Complémentaire

Signature :

OLIVIER BRIFFAUT,
Proviseur de l'établissement Lycée Jean Lurcat