

Rapport public Parcoursup session 2023

Ecole Nationale De Commerce - 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
Ecole Nationale De Commerce - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	4	679	9	13	35	46
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	33	1458	103	141	35	46
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	33	1989	152	193	35	46

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

Avoir le goût et le sens des relations humaines

Disposer des compétences comportementales nécessaires au travail en équipe(en entreprise et en classe)

Cet attendu marque l'importance pour le candidat d'avoir une attitude positive et participative en classe

Etre actif dans sa formation, manifester son envie d'apprendre

Savoir mobiliser des compétences d'expression écrite et orale

Cet attendu marque l'importance des fondamentaux de la langue, afin de communiquer efficacement et précisément avec les clients

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

Sur les deux années, 31 heures de cours par semaine (cours magistraux, travaux de groupe, interventions de professionnels) et ateliers de professionnalisation

Disciplines générales

- Culture générale et expression
- Langues vivantes étrangères : anglais + une deuxième langue à choisir parmi allemand, espagnol, italien, portugais
- Culture économique, juridique et managériale

Disciplines professionnelles

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Ateliers de professionnalisation

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

- avoir le goût des relations humaines
- disposer de compétences comportementales comme le travail en équipe
- être actif dans sa formation et manifester son envie d'apprendre
- mobiliser des compétences en français à l'écrit et à l'oral

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

privilégier les formations qui ont un lien direct avec le cursus NDRC : bac pro vente et stmg option mercatique
rédiger un projet motivé personnel qui motive le choix de la section et de l'établissement

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	niveau en français	notes du bac de français	Notes du bac de français	Très important
	Niveau en matières professionnelles	Notes obtenues au bac	notes des matières professionnelles (bac pro) Notes de mercatique (STMG) Notes de SES	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Capacité à l'oral	Appréciations des enseignants et notes des épreuves orales	appréciations des enseignants Note à l'oral du bac de français	Essentiel
	Méthode de travail	appréciations des enseignants	appréciations des enseignants	Essentiel
Savoir-être	Autonomie	appréciations des enseignants	Appréciation des professeurs	Essentiel
	Assiduité	appréciations des enseignants	Appréciation des professeurs	Essentiel
	capacité à fournir des efforts	appréciations des enseignants	Appréciation des professeurs	Essentiel
	Concentration en classe	appréciations des enseignants	Appréciation des professeurs	Essentiel

Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	cohérence du projet avec les attendus de la formation	projet motivé personnel	lecture du projet motivé	Essentiel
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement et activités extra scolaires	activités décrites dans les engagements et activités extra-scolaires	fiche avenir, engagements et activités extra-scolaires, projet motivé	Important

Signature :

Véronique Dupayrat,
Proviseur de l'établissement Ecole Nationale De
Commerce