

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Thomas Corneille - 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 vœux confirmés | Nombre de propositions d'admission en procédure principale | Rang du dernier admis en procédure principale | Taux minimum boursier | Taux bac pro |
|---|-----------------|---|----------------------------|--------------------------|--|---|-----------------------|--------------|
| Lycée Thomas Corneille - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client | Jury par défaut | Autres candidats | 4 | 180 | 28 | 42 | 29 | 45 |
| | Jury par défaut | Bacheliers professionnels toutes séries | 16 | 204 | 86 | 119 | 29 | 45 |
| | Jury par défaut | Bacheliers technologiques toutes séries | 15 | 313 | 100 | 107 | 29 | 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

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 forme des commerciaux pour tout secteur d'activité, tout type d'organisation et tout type de clientèle, en présentiel, à distance, en e-relation.

Ce nouveau BTS prend en compte l'accélération de la digitalisation des activités commerciales, le contenu de la formation est donc orienté vers l'usage accru des sites web et des réseaux sociaux.

Différents enseignements communs aux BTS tertiaires :

- Culture générale et expression
- Langues vivantes : LV1 obligatoire : Anglais et LV2 facultatif : Espagnol
- CEJM : Culture Économique, Juridique et Managériale

Des enseignements spécifiques au BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

- Relation client et négociation-vente :
- Relation client à distance et digitalisation

- Relation client et animation de réseaux

- Des ateliers de professionnalisation

Ces enseignements sont abordés de façon très concrète : travaux réalisés à partir de cas d'entreprises, interventions de professionnels, visites d'entreprises, etc...Seize semaines de stages réparties sur les deux années

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Prise en compte des notes obtenues en première et en terminale (attention particulière aux matières professionnelles, au français, à l'histoire géographie, à l'économie et à l'anglais), des appréciations des professeurs (comportement en classe, assiduité, travail fourni, participation orale) et de la fiche avenir.

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

Conseils :

- S'informer avec précision sur le contenu de la formation, ses débouchés et les compétences attendues d'un commercial.
- Faire des vœux cohérents après avoir réfléchi à un projet professionnel.
- Bien prendre en compte les contraintes géographiques et les moyens de transport pour se rendre à l'établissement.
- Personnaliser la lettre de motivation.

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 | Ensemble des résultats scolaires | Notes des matières principales | Bulletins de notes de première et de terminale | Important |
| Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire | Méthode de travail | Notes des matières principales | appréciations des professeurs | Important |
| | Capacité à l'oral | Travail et comportement | appréciations des professeurs | Important |
| Savoir-être | Autonomie | Travail et comportement | appréciations des professeurs et fiche avenir | Important |
| | Capacité à s'investir | Travail et comportement | appréciations des professeurs et fiche avenir | Important |
| Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet | Motivation et cohérence du projet | Travail et comportement | Projet de formation motivé | Important |
| Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires | Investissement dans l'établissement | Travail et comportement | fiche avenir | Complémentaire |
| | centres d'intérêt | Travail et comportement | fiche avenir et Projet de formation motivé | Complémentaire |

Signature :

Caroline GEST,
Proviseur de l'établissement Lycée Thomas Corneille