

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Charles Le Chauve - 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 Charles Le Chauve - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	6	243	22	25	29	46
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	17	333	63	81	29	46
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	12	436	45	55	29	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

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 contenu de la formation

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation Relation Client accompagne le client/usager 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, etc.

L'accélération de la digitalisation des activités commerciales conduit le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites Web, des applications et des réseaux sociaux.

Recommandations, avis, notations sur les réseaux sociaux, forums, blogs deviennent des vecteurs de communication que le commercial doit intégrer pour développer la clientèle et avoir une forte réactivité.

Les conditions d'accès

Les baccalauréats généraux, technologiques STMG spécialité mercatique ou professionnels Vente (prospection, négociation, suivi de clientèle) sont plus particulièrement adaptés pour suivre la formation.

Les qualités attendues

Sens de l'écoute, rigueur, maîtrise des technologies de l'information et de la communication, aisance à l'oral, bon relationnel, dynamisme et autonomie, esprit d'initiative, d'analyse et de synthèse, bonne culture numérique.

Pour toutes informations, rendez vous sur le site Internet du Lycée Charles le Chauve :

<https://lyceecharleslechauve.eu/>

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Une commission d'enseignants de la filière concernée se réunit pour examiner les dossiers des candidats et procéder à leur classement

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

Une attention toute particulière est portée par les membres de la commission aux résultats scolaires du cycle terminal, aux annotations de la fiche avenir ainsi qu'aux notes obtenues aux épreuves anticipées du baccalauréat. Sont également regardées les appréciations sur les bulletins qui témoignent de l'investissement, de la capacité de travail et de l'implication en classe. Enfin, le projet de formation et toutes les activités saisies constituent un élément important pour mieux cerner la personnalité du candidat et sa motivation pour la formation.

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	Critères généraux	Qualité de l'expression écrite et orale	Notes et appréciations des bulletins scolaires et des résultats aux épreuves anticipées	Essentiel
	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Résultats en anglais, français, matières commerciales, économiques et juridiques lorsqu'elles sont présentes en priorité. Les moyennes obtenues dans les autres matières ont également été examinées.	Notes et appréciations des bulletins scolaires / fiche avenir notes épreuves anticipées.	Essentiel
	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Résultats scolaires	- Notes et appréciations des bulletins et/ou fiche avenir - Notes aux épreuves anticipées - Résultats du Baccalauréat si session antérieure	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Compétences en matière de communication écrite et orale. Compétences relationnelles. Intérêt pour le management des entreprises. Capacité d'évoluer dans des environnements numériques.	Examen de l'ensemble des appréciations dans toutes les disciplines et de l'appréciation générale de chaque bulletin.	Appréciations des bulletins et/ou fiche avenir - Projet professionnel, activités extra-scolaires et centres d'intérêt.	Essentiel
Savoir-être	Les savoir-être (attitude face au travail, sérieux,	- Sens du relationnel. - Ouverture sur le monde de	Appréciations des bulletins et/ou fiche avenir - Projet	Essentiel

	persévérance,...)	l'entreprise.	professionnel, activités extra-scolaires et centres d'intérêt.	
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Pertinence du projet personnel et professionnel du candidat en cohérence avec la formation	Capacité à se projeter dans la formation en lien avec son projet professionnel	Projet de formation motivé, stages, expériences ou activités professionnelles, centres d'intérêt	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Volonté de s'engager dans des projets, de participer à la vie sociale et associative.	Participation à la vie de l'établissement, à des associations, engagement citoyen.	Fiche avenir, Centres d'intérêt, Activités extra-scolaires	Important

Signature :

Philippe NICOLAS,
Proviseur de l'établissement Lycée Charles Le Chauve