

# Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée Evariste Galois - 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 Evariste Galois - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	3	141	11	14	34	46
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	17	396	64	100	34	46
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	15	523	39	60	34	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

Préparation du BTS Négociation et digitalisation de la relation client en formation initiale sur 2 ans avec 16 semaines de stage en entreprise.

Le diplôme de BTS Négociation et digitalisation de la relation client est une solide formation technique dans le domaine de la négociation-vente, animation de réseaux et de la digitalisation mais aussi en culture économique, juridique et managériale.

Le candidat doit être titulaire d'un baccalauréat technologique, général ou professionnel.

Qualités indispensables : être assidu, rigoureux et volontaire.

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des voeux

Il est tenu compte lors de l'examen des voeux des modalités suivantes :

- les appréciations globales du candidat d'après les bulletins de 1ère, Terminale et outre mesure, post bac : comportement sérieux, dynamique et pro-actif.
- les notes du candidat d'après les bulletins de 1ère, Terminale et outre mesure, post bac, notamment sur les disciplines prépondérantes du cycle d'études (commerce/vente, management, mathématiques, français/philosophie).
- le projet de formation du candidat en adéquation avec les objectifs du BTS NDRC: orientation du candidat vers une formation commerciale et digitale afin de devenir expert dans la relation client.

## 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

Le BTS NDRC s'articule autour de 4 disciplines :

- Culture économique, juridique et managériale
- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation réseau.

Pour la relation client, l'étudiant doit disposer d'aisance dans la communication orale en tant que futur conseiller d'entité privée ou publique, de pertinence dans le questionnement, de capacité d'écoute et de négociation, de réactivité face à la diversité des situations professionnelles.

# 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 général	Moyennes satisfaisantes dans les matières fortes de la formation ; constance dans les résultats d'un trimestre à l'autre, d'une année à l'autre ; absence ou non de redoublement.	Bulletins de 1ere et Terminale (post bac également) ; avis des conseils de classe, notes du bac et des partiels en post bac	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Maîtrise sérieuse en communication (expression orale et écrite)	Stage ou expérience professionnelle en tant que commercial	Fiche Avenir, CV et projet de formation	Important
Savoir-être	Comportement et assiduité	Appréciations globales des professeurs de 1ère et Terminale quant au comportement (bavardages, sérieux de l'attitude, participation et dynamisme), absentéisme limité	Appréciations des bulletins de première et terminale (post bac également), avis des conseils de classe, nombre d'absences, projet de formation motivé, Fiche Avenir et CV	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation pour le marketing, appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits	Projet de l'étudiant en adéquation avec le métier de commercial, intérêt pour ce métier et les matières enseignées.	Lettre de motivation - Expériences professionnelles - Parcours de l'élève	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Intérêt pour le commerce, le management, les stratégies marketing et commerciale	Expériences en lien avec le commerce, la relation client, le digital,	Lettre de motivation - Expériences professionnelles - Parcours de l'élève	Complémentaire

		l'événementiel.		
--	--	-----------------	--	--

**Signature :**

Barbara CHAPPE-ROBERT,  
Proviseur de l'établissement Lycée Evariste Galois