

Rapport public Parcoursup session 2023

LGT SAINTE MARIE - 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
LGT SAINTE MARIE - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	6	87	10	10	23	35
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	17	113	46	50	23	35
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	12	152	36	40	23	35

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

Le jeune doit être en capacité de mener en autonomie une relation commerciale (professionnel ou particulier) en face à face avec le client mais également via toutes les approches commerciales à distance (vente en ligne, réseaux sociaux forums, blogs...) :

- Mener des actions de prospection en face à face et par téléphone
- Suivre un portefeuille "clients" afin de le faire prospérer
- Proposer des solutions innovantes et sur mesure aux clients
- Gérer l'administratif inhérent à la relation commerciale
- Assumer la veille commerciale "terrain"
- Créer et organiser des événements pour dynamiser les ventes
- Animer et gérer la relation commerciale à distance (forum, blog, applications,.....)
- Être force de proposition (site internet)
- Effectuer des reporting commerciaux

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

CONTENU DE LA FORMATION

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et manageriale
- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Ateliers de professionnalisation

16 semaines de stage réparties sur les 2 ans de formation

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

La commission d'examen des vœux n'a pas mis en place d'outil d'aide au traitement des dossiers. Les membres se sont répartis dans un premier temps les dossiers qui ont été étudiées selon les critères retenus par l'établissement. Nous avons pu ainsi disposer d'une première analyse des candidatures et d'un pré classement de ces dernières. Dans un second temps les membres de la commission se sont réunis pour mettre en commun le travail de présélection des dossiers afin d'apprécier les mérites des candidatures et procéder au classement final.

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

Un soin particulier doit être porté à la rédaction du projet de formation, tant sur le fond que sur la forme. C'est à ce moment du dossier que sont données les motivations qui amènent à ce choix de formation et d'établissement. Il est également important d'y préciser les informations complémentaires qui permettent d'avoir le maximum d'éléments d'évaluation, par exemple expliquer pourquoi il y a eu une ou plusieurs années sans formations dans le cursus, un projet de réorientation, ou encore si le lieu d'habitation est éloigné de l'établissement, préciser qu'il en est tenu compte et qu'une solution de logement plus proche est envisagée

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	Résultats scolaires	Notes en Economie, Mathématiques, Management, RHC, Mercatique, Gestion Finance	Notes de Première et de Terminale	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Compétences	Notes de l'épreuve anticipée de Français	Bonne expression écrite et orale, autonomie, capacité de synthèse, maîtrise d'une langue vivante	Très important
Savoir-être	Savoir être	Notes de l'épreuve anticipée de Français	Attitude, comportement et assiduité	Essentiel
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Cohérence du projet	Motivation argumentée	Cohérence entre les compétences du candidat et le choix de la formation	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Aucun critère défini pour ce champ d'évaluation	Participation à des actions. Engagement dans des associations	Rubrique activités et centres d'intérêt	Complémentaire

Signature :

Mathieu LAFIS,

Proviseur de l'établissement LGT SAINTE MARIE