

# Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée/Pôle supérieur Saint BRIEUC - 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/Pôle supérieur Saint BRIEUC - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client	Jury par défaut	Autres candidats	26	248	93	125	15	50
	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	19	102	80	88	15	50

# 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

Parcours d'études tout tracé. Possibilité de poursuivre, dans l'établissement, en BAC +3 :

- BACHELOR Négociation Vente par Alternance

Un module de formation est proposé pour préparer au concours d'entrée aux Grandes Ecoles de Commerce (partenariat avec Rennes School of Business).

Les qualités suivantes sont appréciées dans cette formation :

- goût de l'action
- sens de la communication
- adaptabilité
- rigueur

Pour plus d'informations... merci de cliquer sur le lien suivant :

[http://www.polesup-stbrieuc.org/Bts-negociation-digitalisation-relation-client\\_161.html](http://www.polesup-stbrieuc.org/Bts-negociation-digitalisation-relation-client_161.html)

## 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 COMMERCIAL AU PLUS PRES DE SES CLIENTS

- ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL : 19 heures /semaine
- ENSEIGNEMENT GENERAL : 11 heures /semaine
- 16 semaines de stage sur les deux années (8 semaines chaque année)

# Les modalités d'examen des vœux

## Les modalités d'examen des vœux

Les dossiers des candidats sont examinés par l'équipe enseignante afin de procéder à un 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

Les notes sont importantes, mais le comportement et la motivation le sont tout autant. Pour les candidats ayant un bac professionnel, une attention particulière est portée aux matières de l'enseignement général, qui sont aussi importantes que les matières de l'enseignement professionnel.

# 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	Moyenne générale	Moyenne des matières de l'enseignement général et de l'enseignement technique ou professionnel.	Prise en compte par rapport à la moyenne de la classe	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthode de travail	Appréciations des bulletins et de la fiche avenir.	Prise en compte des appréciations	Très important
Savoir-être	Implication	Appréciation des professeurs.	Prise en compte des appréciations des professeurs sur les bulletins et la "Fiche Avenir"	Très important
	Concentration en classe	Appréciation des professeurs.	Prise en compte des appréciations des professeurs sur les bulletins et la "Fiche Avenir"	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Remarques des professeurs.	Prise en compte des remarques sur la "Fiche Avenir"	Important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Motivation	Explications de candidat.	Formulation des engagements	Complémentaire

**Signature :**

Jérôme MARSAIS,  
Proviseur de l'établissement Lycée/Pôle supérieur Saint  
BRIEUC