

Rapport public Parcoursup session 2020

Lycée Saint Joseph - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (10117)

Les données de la procédure

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de voeux confirmés	Nombre de propositions d'admission	Rang du dernier admis	Taux minimum boursier	Taux bac pro
Lycée Saint Joseph - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (10117)	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	10	78	34	44	15	40
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	9	99	20	40	15	40
	Jury par défaut	Tous les candidats sauf les Bac technologiques et Bac professionnels	6	86	20	31	15	40

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

Ce technicien supérieur sera un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation (artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique) avec tout type de clientèle. Il est un expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.

Il 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, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat directement ou via un réseau de partenaires.

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 de fait des vecteurs de communication que le commercial doit intégrer pour développer la clientèle et avoir une forte réactivité.

Chaque étudiant de première année prépare et présente le certificat Voltaire qui lui permet d'améliorer son niveau en orthographe et de valoriser son CV. Plus du 1/3 de la formation se déroule en entreprise : au minimum 16 semaines de stage sur les deux ans.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des voeux

L'examen des dossiers est basé sur les résultats scolaires et la fiche avenir, les absences non justifiées et la lettre de motivation.

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 projet d'orientation doit être motivé au regard du diplôme envisagé. Il doit mettre en avant ses centres d'intérêt, engagements et/ou réalisations extra-scolaires lorsqu'ils permettent de valoriser des savoir être et savoir faire.

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	Résultats scolaires dans les matières suivantes : Français - Langues vivantes - Spécialité du BAC - Eco/ droit management - Sciences de gestion - Mathématiques	notes et moyennes	Très important
	fiche avenir		l'avis de poursuite d'études	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	aucun critère		aucun critère	non pris en compte
Savoir-être	attitude face au travail et assiduité		avis fiche avenir et nombre d'absences non justifiées par trimestre	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	lettre de motivation		lettre de motivation	Essentiel
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	description des engagements sur parcoursup	savoir faire mis en évidence	savoir faire mis en évidence	Complémentaire

Signature :

Jean-Yves CHARBONNEAU,
Proviseur de l'établissement Lycée Saint Joseph