

Rapport public Parcoursup session 2021

Lycée / Pôle Sup de La Salle - Groupe Saint Jean - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (4691)

Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 17 juillet 2021.

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 / Pôle Sup de La Salle - Groupe Saint Jean - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (4691)	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	18	116	31	40	11	50
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	8	219	20	25	11	50
	Jury par défaut	Tous les candidats sauf les Bac technologiques et Bac professionnels	9	92	21	25	11	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

- Faire preuve de rigueur, d'organisation, d'autonomie et de responsabilité dans le travail,

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 titulaire du Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation Relation Client est un vendeur-manager commercial, qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

4 grandes fonctions essentielles caractérisent son activité:

- vente et gestion de la relation client
- production d'informations commerciales
- organisation et management de l'activité commerciale
- mise en oeuvre de la politique commerciale

Le stage d'une durée de 16 semaines sur les deux années constitue un moment privilégié pour la construction et la mise en oeuvre du projet commercial.

Le Pôle Supérieur du lycée de La Salle favorise la poursuite d'études grâce à des partenariats diversifiés avec des établissements d'enseignement supérieur (licence professionnelle, cursus à l'international...).

L'association ACEV participe à la dynamique de la formation en organisant des projets d'intégration et des rencontres avec les professionnels.

>Contenu et enseignement pour la formation :

- Enseignement général : maîtrise de l'expression française écrite et orale, bonne qualité d'analyse et bonne culture générale.
- Enseignement professionnel : maîtrise des techniques de communication et de relation avec la clientèle, maîtrise des techniques de management et des calculs commerciaux.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

La commission d'examen des vœux du BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT étudie tous les dossiers de candidature avec attention.

Toutes les rubriques relatives au dossier du candidat sont analysées.

Aucun traitement algorithmique n'est mis en œuvre

La formation organise un entretien collectif dans son processus de recrutement < en raison de la COVID 19 cet entretien n'a pas eu lieu pour le recrutement de la session 2021.

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

Chaque candidature a été étudiée avec attention et ce malgré les circonstances particulières de cette session 2021 liées aux conditions sanitaires de la COVID 19.

Les critères essentiels de recrutement reposent sur les appréciations des professeurs sur les bulletins de première et terminale et sur celles de la fiche Avenir.

La commission d'examen des vœux accorde une attention particulière aux rubriques « Projet de formation » et « Activités et centres d'intérêt ».

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 dans les matières utiles au BTS (Economie, Droit, Management, Culture générale)	Notes et appréciations des professeurs sur les bulletins de première et terminale.	Notes et appréciations des professeurs sur les bulletins de première et terminale. Résultats des épreuves anticipées de français du baccalauréat.	Très important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Sens de l'organisation/Capacité à rédiger		Appréciation des professeurs sur les bulletins de première et de terminale. Résultats des épreuves anticipées de français du baccalauréat.	Important
Savoir-être	Aisance relationnelle/Capacité d'écoute/Expression orale		Appréciation des professeurs sur les bulletins de première et de terminale. Champ "capacité à s'investir" de la fiche Avenir. Évaluation lors de l'entretien collectif (n'a pas eu lieu en 2021 > Covid 19)	Important
Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation du projet de formation.		Projet de formation motivé. Évaluation lors de l'entretien collectif (n'a pas eu lieu en 2021 > Covid 19)	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Expériences citoyennes, associatives ou sportives.		Champ "Engagement citoyen" de la fiche Avenir. Rubrique "activités et centres d'intérêts".	Important

Signature :

Ivan LEROUX,
Proviseur de l'établissement Lycée / Pôle Sup de La Salle -
Groupe Saint Jean