

Rapport public Parcoursup session 2020

LGT SAINT FELIX - LA SALLE - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (5507)

Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 17 juillet 2020.

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 SAINT FELIX - LA SALLE - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (5507)	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	15	275	52	83	14	22
	Jury par défaut	Tous les candidats sauf les Bac professionnels	18	616	75	128	14	22

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

Sont attendus :

- Aptitude à écouter.
- Capacité à travailler de manière collaborative.
- Goût du challenge.
- Capacité d'initiative.
- Curiosité et ouverture sur l'environnement numérique, économique, juridique, social et culturel.
- Capacité à s'exprimer à l'oral et à l'écrit.
- Capacité à analyser et argumenter à partir de situations concrètes.

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

Objectif de la formation :

Le BTS NDRC forme des commerciaux à la gestion de la relation client de la prospection (recherche de nouveaux clients) à la fidélisation (suivi des clients actuels), dans le but d'augmenter le chiffre d'affaires de l'entreprise.

Stages en entreprise :

16 semaines de stage sur les deux années de BTS.

Partenariats :

De nombreux partenaires professionnels interviennent régulièrement dans la section (conférences/débats, tutorat de stage...).

Les étudiants participent également à des salons professionnels et à des challenges commerciaux.

Informations complémentaires : [Cliquez ici](#)

Vidéos de présentation de métiers :

- [Attaché commercial](#)
- [Chef des ventes](#)
- [Télévendeur](#)

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Chaque candidature confirmée est analysée en fonction des avis portés par l'établissement d'origine sur la capacité à réussir dans la formation demandée, la méthode de travail, la capacité à s'investir du candidat.

Puis dans un second temps la commission d'examen des vœux se réunit pour procéder à une étude de chaque dossier retenu afin d'établir un classement sur les critères suivants : Avis du chef d'établissement, Fiche Avenir, Résultats des années antérieures, Comportement et absences, Motivation du candidat, Cohérence du projet professionnel.

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

Conseils aux candidats :

- Etre conscient de l'importance de la qualité rédactionnelle attendue et notamment en communication digitale
- Intégrer les deux dimensions " Négociation-vente" et " Digitalisation"
- Faire preuve d'autonomie tout au long de la formation
- Etre d'une nature curieuse concernant l'environnement économique, juridique et managérial
- Avoir le sens de l'écoute et des relations interpersonnelles

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	Notes dans les matières principales de la classe de Terminale d'origine	Notes dans les matières principales	Moyennes de terminale	Essentiel
			Evolution du niveau lors de la terminale	Essentiel
			Notes obtenues au bac pour les réorientations	Essentiel
		Notes en enseignement technologique et/ ou professionne	Moyennes de terminale	Essentiel
			Evolution du niveau lors de la terminale	Essentiel
			Notes obtenues au bac pour les réorientations	Essentiel
	Notes en philosophie	Moyennes de terminale	Essentiel	
		Evolution du niveau lors de la terminale	Essentiel	
		Notes obtenues au bac pour les réorientations	Essentiel	
	Bon niveau en langue française	Notes de première en Français	Notes aux épreuves anticipées du bac	Essentiel
	Notes en langues étrangères		Notes en langues étrangères	Essentiel

Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Avis et commentaires des équipes pédagogiques portés sur la fiche Avenir	Capacités relationnelles et organisationnelles	Les appréciations des enseignants (niveau, progrès)	Essentiel
		Autonomie et concentration	Les appréciations des enseignants (niveau, progrès)	Essentiel
		Qualités en rédaction écrite et en communication orale	Les appréciations des enseignants (niveau, progrès)	Essentiel
		Capacité d'analyse	Les appréciations des enseignants (niveau, progrès)	Essentiel
		Assiduité et implication	Les appréciations des enseignants (niveau, progrès)	Essentiel
Savoir-être	Etre capable d'investissement, de concentration et de participation	Aptitude à écouter	Appréciations des professeurs	Très important
			- Fiche Avenir	Très important
		Capacité à travailler de manière collaborative.	Appréciations des professeurs	Très important
			Fiche Avenir	Très important
		Goût du challenge	Lettre de motivation	Très important
			Fiche Avenir	Très important
		Capacité d'initiative	Appréciations des professeurs	Très important
			Fiche Avenir	Très important

Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation du projet de formation écrit par le candidat	Justification du choix de la formation	Fiche Avenir	Très important
			Lettre de motivation	Très important
		Intérêt pour la digitalisation et la Négociation-vente	Fiche Avenir	Très important
			Lettre de motivation	Très important
		Poursuite du projet professionnel	Fiche Avenir	Très important
			Lettre de motivation	Très important
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagement citoyen, sportif ou culturel	Centres d'intérêt Pratiques sportives et culturelles	Lettre de motivation Fiche Avenir (Activités et centres d'intérêt complétés)	Important
	Expériences professionnelles	Jobs d'été/ et ou stages	Lettre de motivation	Important

Signature :

DAVID BOURGOUIN,
Proviseur de l'établissement LGT SAINT FELIX - LA SALLE