

Rapport public

Lycée Charles De Foucauld - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (9511)

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 Charles De Foucauld - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client (9511)	Jury par défaut	Bacheliers professionnels toutes séries	7	256	26	33	33	20
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	16	521	76	103	33	20
	Jury par défaut	Tous les candidats sauf les Bac technologiques et Bac professionnels	10	238	41	50	33	20

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

Le technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle, quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.

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.

Au-delà de ces nouvelles pratiques professionnelles, le technicien NDRC doit posséder une véritable culture numérique pour agir à tout moment et en tout lieu.

Tous les enseignements intègrent ces nouvelles dimensions.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Dans l'étude du dossier nous tenons compte, à partir des éléments transmis, de :

- La capacité à communiquer oralement.
- Des compétences relationnelles dans le cadre d'un travail de groupe et en mode projet.
- Du niveau dans les matières générales (moyenne des notes).
- Du niveau dans les matières professionnelles liées à la vente et au management (moyennes trimestrielles).
- De leur capacité à évoluer dans des environnements digitalisés.
- L'existence d'un projet professionnel ou d'un projet de poursuite d'étude (explicité dans le projet de formation motivé)
- La maîtrise des comportements et codes professionnels (si ils ont effectué des stages)

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

1. Eviter les copier-coller de lettres de motivation trouvées sur internet.
2. Renseigner et saisir toutes les notes et toutes les appréciations des bulletins (pour ceux qui ne bénéficient pas d'une remontée automatique de leur établissement).
3. Tenir compte des attendus nationaux et des attendus de l'établissement dans le projet de formation.
4. Vérifier si la scolarité est payante ou non : cela figure dans les paramètres établissement d'accueil. Beaucoup répondent "oui avec vœux sans attente" et quand ils découvrent que nous sommes un établissement privé sous contrat avec une scolarité payante au moment de leur inscription administrative, ils démissionnent.
5. Aller sur le lien du site internet de l'établissement afin de prendre tous les renseignements utiles.
6. Participer aux journées portes ouvertes signalées sur le site est un plus.
7. Se faire relire afin d'éviter les fautes d'orthographe et de grammaire trop nombreuses.
8. Eviter les mensonges. Exemple "je suis bilingue en anglais" alors que vos notes en anglais sont très faibles...
9. Démissionner de la formation le plus rapidement possible si vous êtes sûr de ne pas vous inscrire administrativement dans l'établissement. En effet cela libère une place et permet de faire une proposition à un nouveau candidat en attente.
10. Quand la formation est acceptée définitivement, prendre contact avec l'établissement pour les modalités de l'inscription administrative.

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	Niveau dans les matières professionnelles ou technologiques liées à la vente au commerce et au management (moyennes trimestrielles ou semestrielles).	Résultats académiques dans les matières professionnelles ou technologiques liées à la vente, au commerce et au management (Notes)	Les notes des bulletins dans toutes ces disciplines sur les deux années de 1ère et terminale et dans le supérieur pour les réorientations	Essentiel
	Niveau dans les matières générales	Notes en français	Bulletins	Très important
		Notes en LV1	Bulletins	Important
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Compétences à communiquer oralement	Participation orale, aisance à communiquer à l'oral.	Les appréciations des professeurs sur les bulletins et l'investissement du jeune en stage (si il en a fait)	Très important
	Compétences relationnelles dans le cadre d'un travail de groupe et en mode projet	Investissement dans les projets et dans les travaux de groupes	Appréciations des professeurs	Important
	Capacité à évoluer dans des environnements digitalisés	Aisance dans l'utilisation des environnements digitalisés	Appréciation des professeurs	Très important
Savoir-être	Maîtrise des comportements et des codes professionnels (si vous avez effectué des stages) ainsi que les codes et le comportement dans les projets et travaux de groupe.	Rigueur dans votre comportement et assimilation des codes et réflexes professionnels	Les appréciations sur les bulletins et lors des expériences du jeune en stage.	Très important

Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Connaissance de la formation	Motivation, connaissance dans les grandes lignes du référentiel de formation (des disciplines)	La rédaction du projet de formation motivé	Très important
	Existence d'un projet professionnel	Projet professionnel	Projet de formation motivé	Complémentaire
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Éléments pris en compte à titre accessoire.	Pas de critères spécifiques utilisés. La lecture de cette rubrique si elle est riche est un plus.	Pas d'élément spécifique retenu. Les activités, centre d'intérêt etc... sont un plus.	Complémentaire

Signature :

Thierry COURREGÉ,
 Proviseur de l'établissement Lycée Charles De Foucauld