



B.T.S. (Brevet de Technicien Supérieur) Négociation et Digitalisation de la Relation Clientèle (NDRC)

II Objectif

Le Brevet de Technicien Supérieur en Négociation et Digitalisation de la Relation Client permet de former des commerciaux non sédentaires, des managers commerciaux qui gèrent la relation client dans son ensemble, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

II La formation

Elle permet de répondre aux besoins des nouvelles structures commerciales des entreprises. Son domaine d'intervention ne nécessite pas de connaissances techniques déterminantes, mais **elle accorde une large place aux NTIC (Nouvelles Techniques de l'Information et de la Communication), à l'utilisation des réseaux sociaux et des outils numériques.** Elle apporte un esprit et une démarche mercatique, une solide culture économique, commerciale et juridique et une grande capacité à communiquer et à négocier. **Elle accorde également une grande place à la pratique à travers la mise en œuvre de projets de longue durée en partenariat avec les entreprises de la région (la présence en entreprise est de 16 semaines)** et permet à l'étudiant de développer son autonomie, sa responsabilité, sa curiosité, son dynamisme et son ouverture d'esprit.

Dans ce cadre, la formation se structure autour de 4 domaines professionnels et 3 domaines généraux :

| | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Relation client et négociation-vente | <input type="checkbox"/> Communication en langue Vivante (Anglais) |
| <input type="checkbox"/> Relation client à distance et digitalisation | <input type="checkbox"/> Culture Générale et expression |
| <input type="checkbox"/> Relation client et animation de réseaux | <input type="checkbox"/> Culture économique, juridique et managériale |
| <input type="checkbox"/> Gestion client + Atelier de professionnalisation | |

II L'horaire annuel est le suivant (sur 24 semaines de cours)

| DISCIPLINES | 1 ^{ère} Année | 2 ^{ème} Année |
|--|------------------------|------------------------|
| Culture générale et expression | 60 h | 60 h |
| L.V. Anglais | 90 h | 90 h |
| Culture économique, juridique et managériale | 120 h | 120 h |
| Culture économique, juridique et managériale appliquée | 30 h | 30 h |
| Relation client et négociation-vente | 180 h | 180 h |
| Relation client à distance et digitalisation | 150 h | 150 h |
| Relation client et animation de réseaux | 120 h | 120 h |
| Atelier de professionnalisation | 120 h | 120 h |

Ensemble, Faire grandir

Lycée Général et Technologique



II Les emplois concernés

Ils relèvent de la fonction commerciale-vente. Le titulaire du BTS NDRC peut intégrer des entreprises de toute taille et de tout secteur d'activité qui vend des biens et/ou services à une clientèle de particuliers ou de professionnels. A l'issue de sa formation, le titulaire du BTS NRC peut accéder aux métiers de téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur des ventes, vendeur, représentant, commercial, conseiller commercial, chargé de clientèle, chef des ventes, responsable de secteur, etc..

Le BTS NRC est un diplôme à finalité d'insertion professionnelle, mais la poursuite d'étude est envisageable notamment en licences professionnelles et en écoles de commerce.

II Nos points forts

- * Une structure à taille humaine avec des classes à effectif réduit
- * Un suivi individualisé des étudiants.
- * Un équipement informatique performant
- * Un solide réseau de partenaires professionnels

II Les conditions d'admission

-Etre titulaire d'un baccalauréat

- Le recrutement est réalisé après examen dossier scolaire et entretien pour évaluer la maturité des candidats et leur intérêt pour la vente et le commerce en général.