



BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR

NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Objectif de la formation

Le titulaire du BTS NDRC est formé à la vente afin de devenir un commercial expert de la relation client. L'un de ses objectifs, sera d'accroître le chiffre d'affaires de l'entreprise en communiquant et négociant avec les clients et en mettant en œuvre la politique commerciale. Il est important pour le technicien de maîtriser les nouvelles technologies de communication telles que les réseaux sociaux et les blogs.

DEBOUCHES

- Conseiller.ère commercial.e ;
- Animateur.trice des ventes ;
- Attaché.e commercial.e ;
- Assistant.e responsable e-commerce ;
- Chargé.e d'affaires ou de clientèle.

Le/la diplômé du BTS NDRC peut ensuite évoluer vers des fonctions de responsabilités ou la poursuite d'études.

QUALITES REQUISES

- Capacité à travailler en équipe ;
- Sens relationnel ;
- Dynamisme.

RYTHME DE LA FORMATION

Initial	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
Alternance	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi
	 Ecole	 Entreprise			

STAGE

Le stage est obligatoire en rythme initial.
La durée totale est de 16 semaines cumulées sur 2 ans.

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

- Culture Générale et Expression ;
- Langue vivante 1 ;
- Culture Économique Juridique et Managériale ;
- Développement de la relation client et vente conseil ;
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale ;
- Gestion opérationnelle ;
- Management de l'équipe commerciale.

POURSUITE D'ETUDES

Accès en Bachelor, licence ou licence professionnelle Commercial, Marketing, Communication ou Management.

EVALUATION

Première année : Contrôles continus et partiels.
Deuxième année : Contrôles continus, partiels et examen national.

CONDITIONS D'ADMISSION

Etre titulaire d'un Baccalauréat ou équivalent.
Sur dossier, tests de niveau et entretien.