



BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR

NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

PRÉSENTATION 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.

DEBOUCHÉS

- 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.e du BTS NDRC peut ensuite évoluer vers des fonctions d'encadrement ou la poursuite d'études.

RYTHME DE LA FORMATION

Formation en 2 ans de niveau 5.

Formation accessible en initial ou en alternance.

PRIX DE LA FORMATION

En alternance : Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise.

En initial : 4 990,00 € par année.



Bonus de l'ESC Annecy

- Un partenariat avec une école de langues à Dubaï ;
- Un voyage d'études ;
- Un BDE (Bureau Des Etudiants)

POURSUITE D'ÉTUDES

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

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE :

Alternance :



En cours :  En entreprise : 

Initial :



En cours : 

14 semaines de stage alternées obligatoires sur deux ans dont 4 semaines en première année.

CONDITIONS D'ADMISSION

Etre titulaire d'un Baccalauréat ou équivalent.

Sur dossier, tests de niveau et entretien.

Toutes nos formations sont accessibles en situation d'un handicap.



BREVET TECHNICIEN SUPERIEUR

NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Contenu de la formation :

Bloc 1 :

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Bloc 2 :

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Bloc 3 :

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Matières générales :

Culture générale, langue vivante, CEJM

SYSTÈME D'ÉVALUATION EN COURS

- Contrôle continu sous forme d'études de cas, de QCM et diverses présentations orales sur leurs dossiers d'études ;
- Première année : Contrôles continus et partiels.
- Deuxième année : Contrôles continus, partiels et examen national.

SYSTÈME D'ÉVALUATION EN ENTREPRISE

Livret d'apprentissage remis au tuteur afin d'évaluer les compétences.

SYSTÈME PÉDAGOGIQUE

- Cours théoriques ;
- Ateliers pratique ;
- Conférences et séminaires ;
- Accompagnement individualisé ;
- Immersion professionnelle.

Equipements :

Ordinateurs, plateformes d'échange avec les formateurs, logiciels de spécialité (Ciel, Wordpress, Shopify, etc.).