BTS NDRC

Lycée Jules Ferry Saint-Dié-Des-Vosges

NEGOCIATION et DIGITALISATION de la RELATION CLIENT

INITIAL ou ALTERNANCE

Le lycée Jules Ferry En partenariat avec le Crédit Agricole vous propose une formation commerciale porteuse.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

greta
LORRAINE SUD
GRAND EST

Lycée général et technologique
Jules FERRY

Le titulaire du BTS est un vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication.

Il peut devenir attaché commercial, animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, superviseur…

Plus d'informations, nous contacter :

Mme DOENNLEN et Mme DIAZ-BENOIT, responsables de la formation :

✉ julesferrystmg@gmail.com

☎ 03 29 56 26 68

LES MATIERES

- Français **2h/semaine**
- Culture économique juridique et managériale **5h/semaine**
- Anglais **3h/semaine**
- **Négociations vente 5h /semaine**
- **Animation réseaux 4h/semaine**
- **Relation clients à distance et digitalisation 5h/semaine**
- **Atelier de professionnalisation 4h /semaine**

Pas d'atelier pro lorsque l'étudiant est en alternance.

Présentation détaillée des matières professionnelles en scannant le QR code ci-dessous :

CONDITIONS D'ADMISSION

Etre titulaire d'un baccalauréat STMG, Général ou Professionnel (en priorité commerce /vente).

LES OBJECTIFS DU BTS

Le BTS NDRC vise à acquérir les compétences commerciales :

- Prospection/négociation, communication, gestion de secteur, animation des réseaux commerciaux, et digitalisation.

Le BTS NDRC vise à développer les qualités commerciales de l'étudiant :

- La persévérance, l'esprit d'équipe, le sens des initiatives, l'adaptabilité et la rigueur.

Des STAGES en INITIAL

16 semaines de stage professionnel sur les 2 ans dans une ou plusieurs entreprises.

Un planning annualisé en alternance.

3 jours à l'école / 2 jours en entreprise
Des semaines entières en entreprise sur certaines périodes de l'année.

Après le BTS NDRC :

- Entrer sur le marché du travail pour devenir :
  - Négociateur
  - Conseiller clientèle
  - Prospecteur
  - Chef des ventes…
- Poursuivre des études supérieures en licence professionnelle ou école de management, de commerce…

Nous suivre ndrc_sd

Retrouvez ces informations sur le site Internet de l'établissement
http://www.citescolairejulesferry88.fr/enseignements/lycee/