

BTS NDRC



Lycée Jules Ferry Saint-Dié

NEGOCIATION et DIGITALISATION de la
RELATION CLIENT

**Le lycée Jules Ferry
En partenariat avec le
Crédit Agricole et de
nombreuses entreprises
de différents secteurs.**



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.



Nous contacter:

Mme DOENNLEN et Mme DIAZ, responsables de la formation :✉ julesferrystmg@gmail.com

☎ 03 29 56 26 68

Site internet de l'établissement : QR code ci-dessous

ou <http://www.citescolairejulesferry88.fr/enseignements/lycee/>

Le BTS NDRC

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est une formation en deux ans. Son objectif est de former les étudiants à la relation client sous toutes ses formes.

Ainsi le titulaire du BTS NDRC aura les compétences d'un commercial capable d'apporter, conformément à la politique commerciale de l'entreprise qui l'emploie, son savoir-faire dans la gestion de la relation clientèle et ce à toutes les étapes du processus : prospection, développement, fidélisation.

Ce professionnel sera aussi performant dans la relation client présente que dans celle instaurée à distance et se trouvera particulièrement à l'aise dans le relationnel inhérent à la digitalisation de l'activité commerciale (sites web, réseaux sociaux, applications, e-mailing...).



CONDITIONS D'ADMISSION

Etre titulaire d'un baccalauréat, de préférence STMG mais il est aussi possible d'intégrer un BTS NDRC avec un BAC Général ou BAC Professionnel commercial.

LES OBJECTIFS DU BTS

Le BTS NDRC vise à acquérir les compétences commerciales :

- Prospection/négociation, communication, gestion de secteur, management de l'équipe commerciale et maîtrise des TIC,

et à développer les qualités commerciales de l'étudiant:

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

STAGES

16 semaines de stage professionnel sur les 2 ans dans la même ou dans plusieurs entreprises différentes.

LES MATIERES

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

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