

# BTS

## NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



**Nouveau**  
**rentrée 2018**

### Economie numérique : le digital, une opportunité pour les PME françaises

Extraits du Rapport Deloitte / Facebook décembre 2016 :

« Les PME françaises sont en retard sur leur transformation digitale par rapport à leurs voisins européens.... En 2015, deux PME françaises sur trois bénéficiaient d'un site internet, contre trois sur quatre en moyenne dans l'UE, et environ une PME sur huit recevait des commandes en ligne pour un chiffre d'affaires global de près de 60 milliards d'euros, soit près de 3% du chiffre d'affaires total des PME françaises... **Il existe un décalage entre le niveau de maturité des consommateurs français et celui des entreprises françaises.** Sept consommateurs sur dix achètent et paient en ligne en France, alors qu'en comparaison, seule une grande entreprise sur deux et une PME sur huit font usage de solutions de vente en ligne. ... **Les PME françaises pourraient gagner jusqu'à 1,5 million de consommateurs domestiques en comblant leur retard.**



### Le BTS NRC devient NDRC pour relever le défi de la transformation digitale des TPE/PME



#### NOUS CONTACTER

##### LES SERVICES ADMINISTRATIFS :

4, rue Docteur Brillaud  
CS 60049  
79301 BRESSUIRE CEDEX

Tél. 05 49 65 21 33

fax : 05 49 65 87 34

E-mail : lycee.stjoseph.  
bressuire@ac-poitiers.fr

Site internet :

[www.saintjo.org](http://www.saintjo.org)

##### LE SITE DU CAMPUS LA FUTAIE :

7, rue de la Petite Guimbarde  
79300 BRESSUIRE

**BTS N.D.R.C. : Un commercial généraliste expert de la relation client  
en présentiel, à distance, e-relation  
dans un contexte de relation client omnicanale et digitalisée**

**MISSIONS :**

Gérer la relation commerciale (professionnelle ou particulier) en face à face avec le client mais également via toutes les approches commerciales à distance.

Vendre et négocier en face à face et à distance.

Créer, organiser des événements commerciaux pour dynamiser les ventes (réseaux sociaux, forums, blogs, applications).

Animer les réseaux (partenaires, distributeurs, vente directe).

**CO FORMATION Lycée / Entreprise :**

L'organisme partenaire exprime des besoins commerciaux et digitaux.

L'étudiant traduit et met en œuvre les besoins en activités commerciales.

L'équipe pédagogique conseille, coordonne et évalue.

**PROFESSIONNALISATION ancrée dans notre territoire :**

Stage 16 semaines sur les deux années de formation.

Missions préparatoires.

Un réseau : 25 ans d'implication dans le tissu économique local.

Une bonne insertion professionnelle.

Des résultats probants à l'examen.

**Pour des métiers d'avenir :**

Vendeur(se) - Commercial(e) terrain - Chargé(e) d'affaires ou de clientèle.

Conseiller(ère) client à distance - Technicien(ne) de la vente à distance de niveau expert.

Animateur(rice) commercial(e) site e-commerce - Commercial(e) web-e-commerce.

E marchandiseur(se) - Animateur(rice) réseau - ...