

BTS N.D.R.C.

NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



Nous contacter :

4, rue du Docteur Brillaud

CS 60049

79301 BRESSUIRE Cedex

Tél : 05.49.65.21.33

E-mail :

lycee.stjoseph.bressuire

aac-poitiers.fr

Site internet :

www.saintjo.org

La formation

Ce technicien supérieur sera un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation (artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique) avec tout type de clientèle. Il est un expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.

Il accompagne le client/usager tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat directement ou via un réseau de partenaires.

L'accélération de la digitalisation des activités commerciales conduit le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux. Recommandations, avis, notations sur les réseaux sociaux, forums, blogs deviennent de fait des vecteurs de communication que le commercial doit intégrer pour développer la clientèle et avoir une forte réactivité.



Chaque étudiant de première année prépare et présente le certificat Voltaire qui lui permet d'améliorer son niveau en orthographe et de valoriser son CV.

L' ADMISSION

- **Peuvent être admis en Section de Techniciens Supérieurs Négociation et Digitalisation Relation Client, sur examen du dossier scolaire :**
 - les élèves titulaires du Baccalauréat Technologique Sciences et Technologies du Management et de la Gestion (STMG),
 - les élèves titulaires d'un Baccalauréat Général (L, ES, S)
 - les élèves titulaires d'un Baccalauréat Professionnel.

LES HORAIRES

LES MATIÈRES	Horaires en 1ère année	Horaires en 2ème année
Culture Générale et Expression	2	2
Communication en Langue Vivante Etrangère	3	3
Culture Economique, Juridique et Managériale	5	5
Relation Client et Négociation Vente	6	6
Relation Client à Distance et Digitalisation	5	5
Relation Client et Animation de Réseaux	4	4
Atelier de Professionnalisation	4	4
TOTAL	29	29

PÉRIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE

*Plus du 1/3 de la formation se déroule en entreprise : au minimum **16 semaines de stage** sur les deux ans.*

ET APRÈS

- Licence professionnelle
- Admission parallèle avec autres écoles
- **120 crédits européens**