

BTS N.D.R.C. NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



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.

Nous contacter :

4, rue du Docteur Brillaud
CS 60049

79301 BRESSUIRE Cedex

Tél : 05.49.65.21.33

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

Site internet :
www.saintjo.org

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
 - 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 ECTS (crédits européens)**