

Le Brevet de Technicien Supérieur

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Cette formation de 2 ans, accompagnée de 16 semaines de stage, permet à l'étudiant de développer l'autonomie afin de pouvoir mener une démarche commerciale physique ou en ligne, avec le développement de la digitalisation.



Conditions d'accès

Le BTS NDRC est accessible à tout titulaire d'un bac : bacs professionnels, bacs technologiques. Quelques places sont réservées aux bacs généraux.

L'inscription se fait via **Parcoursup** qui précise les attendus requis pour cette formation.

Ce BTS peut être suivi par apprentissage.



Aptitudes attendues des étudiants

- Faire preuve de dynamisme, de curiosité, de motivation
- Avoir le goût pour le challenge
- Etre à l'aise à l'oral
- Avoir le goût pour la culture digitale.

Compétences développées

- Maîtrise des techniques de ventes
- Maîtrise de l'outil informatique et des technologies de l'information



Les horaires hebdomadaires

29 à 31 heures par semaine	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	2	2
Langue Vivante 1 Anglais ou Espagnol	3	3
Culture économique, 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
Langue Vivante 2 : facultative	2	2



Les stages en entreprises

Immersion de **16 semaines** sur deux ans en milieu professionnel, en situation réelle de travail : banque, assurance, automobile, immobilier...

Un suivi en stage est réalisé par les enseignants.

Matières professionnelles

Relation Client et négociation-vente

Développer un portefeuille client

Proposer, négocier et vendre une solution adaptée au client

Organiser et animer des événements commerciaux

Relation Client à Distance et Digitalisation

Digitalisation des relations commerciales et des activités professionnelles

Communication web (création de site internet / utilisation des différents outils digitaux)

Relation Client et Animation Réseaux

Animateur au sein d'un réseau de vente aux distributeurs

Animation de réseau de partenariat

Animation en vente directe

Les épreuves à l'examen

	Coef	Forme
Culture générale et expression	3	Ponctuelle écrite
Communication en langue étrangère 1	3	Orale
Culture économique, juridique et managériale	3	Ponctuelle écrite
Relation client et négociation vente	5	CCF
Relation client à distance et digitalisation	4	Ponctuelle écrite + ponctuelle pratique
Relation client et animation de réseaux	3	CCF



Formations après le BTS

- Licence professionnelle dans le domaine du commerce
- Licence à l'université
- Ecole supérieure de commerce ou de gestion

Avenir professionnel

Des métiers très diversifiés, parmi eux :

- Vendeur / commercial dans des domaines variés
- Animateur / responsable commercial de site de e-commerce
- Superviseur / manager d'équipe / responsable de secteur
- Conseiller / vendeur à domicile

JOURNEE PORTES OUVERTES
SAMEDI 27 FEVRIER 2021
Et SAMEDI 27 MARS 2021
Suivre l'actualité sur le site