

APRÈS LE BTS NDRC

- ◆ S'insérer directement dans la vie active
- ◆ Poursuivre ses études
 - Licence professionnelle
 - Licence LMD
 - (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion)
 - École supérieure de commerce ou de gestion



EXEMPLES DE MÉTIERS

Commercial, représentant, chargé de clientèle,
télévendeur
Animateur de réseaux sociaux
Chef de vente, responsable commercial...

CONTACT

Lycée **Antoine de Saint-Exupéry**

📍 All Mar de Lattre De Tassigny
17028 LA ROCHELLE

📞 05 46 43 69 83

✉ ce.01714182@ac-poitiers.fr



www.lycee-saint-exupery.fr



BTS NDRC

Négociation et Digitalisation
de la Relation Client



Lycée Public d'Enseignement
Général et Technologique

Objectifs de la formation

Le titulaire du BTS NDRC sera capable de prendre en charge la relation client dans sa globalité : prospection, développement, fidélisation des clients avec tout type de clientèle (B to B, B to C) dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation.

Ce professionnel saura gérer la relation client sous toutes ses formes :

- ◆ En face à face
- ◆ À distance
- ◆ En e-relation (sites web, réseaux sociaux, applications, e-mailing...).

Profil des étudiants

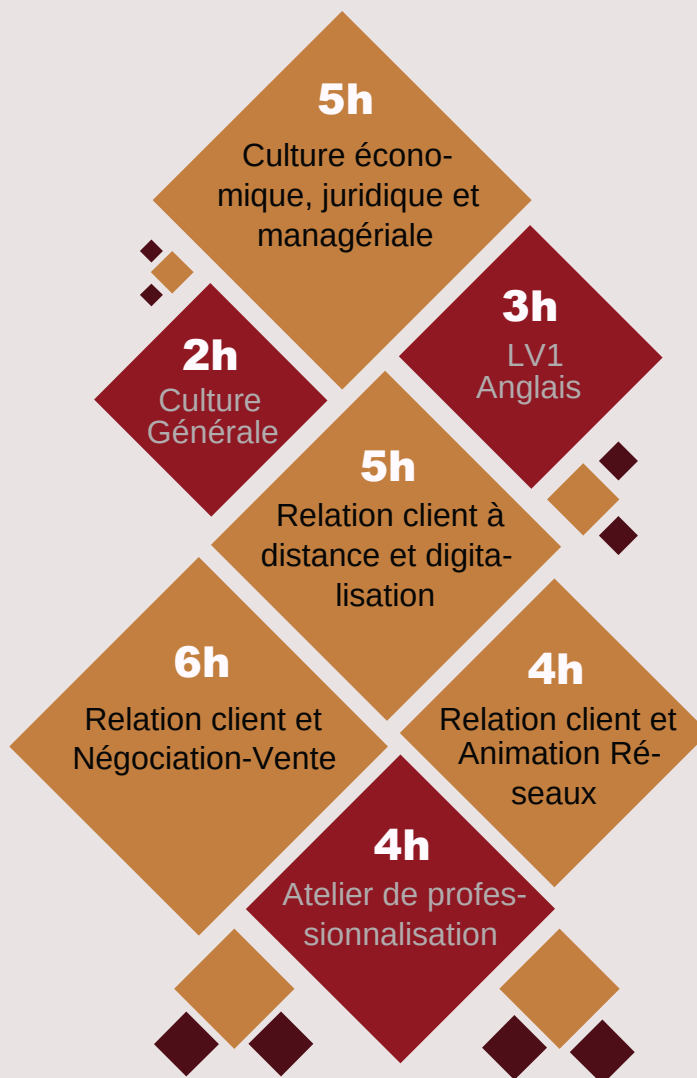
- ◆ Formation ouverte à tout bachelier, titulaire d'un Bac Général, Technologique ou d'un Bac Professionnel commerce ou vente.
- ◆ C'est une filière d'études qui s'adresse à des étudiants curieux, dynamiques, ayant un bon sens du contact et la fibre commerciale.

Inscription au BTS NDRC

- ◆ Sur la plateforme Parcoursup

Horaires hebdomadaires

◆ 29 heures de cours



Épreuves d'examen

- ◆ 40 % des compétences sont validées en cours de formation

Stage alterné en entreprise

Durée du stage : 16 semaines minimum

Structure d'accueil : toute organisation – de forme artisanale, commerciale ou industrielle proposant des biens /ou des prestations de services à une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Encadrement des stages par un tuteur de l'entreprise partenaire et l'équipe pédagogique



Avec la réalisation de missions variées :

- ◆ Prospection, développement d'un portefeuille clients
- ◆ Communication et négociation avec les clients
- ◆ Organisation d'événements commerciaux pour dynamiser les ventes (portes ouvertes, salons, soirées VIP...)
- ◆ Gestion de la relation commerciale à distance: phoning, blog, forum, site Internet, réseaux sociaux..

Actions professionnelles

- ◆ Actions commerciales avec des entreprises partenaires
- ◆ Interventions de professionnels qualifiés