

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

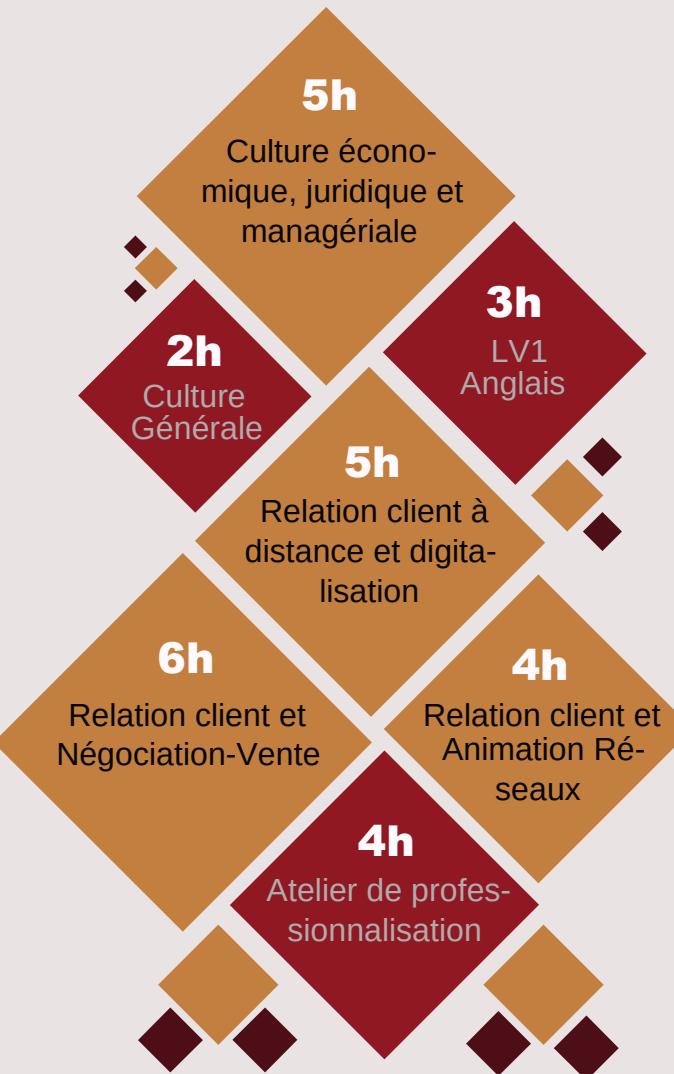
- ◆ Formation ouverte à tout bachelier, titulaire d'un Bac Général, Technologique ou d'un Bac Professionnel commerce ou vente.
- ◆ C'est une filière d'études qui s'adresse à des étudiants curieux, dynamiques, ayant un bon sens du contact et la fibre commerciale.

◆ 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'évènements 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