

APRÈS LE BTS NDRC

- ◆ Insertion en vie active
- ◆ Poursuite d'études :
 - Licence professionnelle
 - Licence LMD (L3 en Economie-Gestion ou Sciences de Gestion)
 - Ecole 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 St Exupéry
All. du Maréchal de Lattre de Tassigny
17028 La Rochelle cedex 01

☎ 05.46.43.69.83

✉ Ce.0171418z@ac-poitiers.fr

www.lycee-saint-exupery.fr

🐦 @LyceeExuperyLR

Lycée général et technologique
Antoine de Saint Exupéry
La Rochelle



Formation scolaire ou par alternance

BTS NDRC
Négociation et Digitalisation
de la Relation Client

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.

Formation scolaire ou par alternance
Candidature, inscription :
Via la plateforme Parcoursup

ENSEIGNEMENTS



- ◆ 29h de cours hebdomadaires
- ◆ 40% des compétences sont validées en cours de formation

STAGES EN ENTREPRISE

Durée du stage : 16 semaines minimum

Structures 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.



Réalisation de missions variées :

Prospection, développement d'un portefeuille clients, communication et négociation avec les clients en 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