



Objectifs de la Formation

Un diplôme niveau II reconnu par l'Etat, spécialisé dans la négociation, la digitalisation et la relation avec le client.

Une insertion dans la vie professionnelle facilitée par les 16 semaines de stage et les missions en entreprise, réparties sur les 2 années de formation.

Admissibilité

Une filière sélective qui recrute les candidats après étude de leur dossier.

Principaux critères évalués :

- Assiduité
- Motivation

Points forts de la formation

- Des études de cas régulières pour préparer le candidat à l'épreuve
- Un suivi hebdomadaire dans la mise en œuvre du projet en entreprise
- Une équipe performante et à l'écoute
- Un espace vert calme et apaisant pour se ressourcer

Les enseignements dispensés

Matières générales :

- Français
- Langue vivante
- Culture économique juridique et managériale

Matières techniques :

- Atelier professionnel
- Relation client
 - Animation réseau
 - Négociation vente
 - digitalisation

Compétences attendues

- Compétences relationnelles : le candidat appréciera le travail en équipe et les échanges
- Compétences organisationnelles : le candidat devra faire preuve de rigueur et d'autonomie dans son travail

Qualités attendues :

- Dynamisme : le candidat sera à l'initiative d'innovations, il aimera relever des défis et encouragera son entourage à la mise en œuvre de projets
- Persévérance : la candidat saura tirer le meilleur parti de lui-même pour se surpasser et atteindre les objectifs qu'il s'est fixé.

L'examen

EPREUVES OBLIGATOIRES	COEF	DUREE	FORME
CGE	3	4h	Ecrite
Communication en langue vivante étrangère	3	2 x 30 min	Orale
CEJM	3	4h	Ecrite
Relation Client Négociation Vente	5		CCF
Relation Client Digitalisation	4	3h 40 min	Ecrite Pratique
Relation Client Animation de Réseaux	3		CCF

Organisation des enseignements :

MATIERES	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
CGE	2h	2h
Anglais	3h	3h
CEJM	5h	4h
CEJM appliquée	1h	1h
Atelier professionnel	4h	4h
Relation Client Digitalisation	5h	5h
Relation Client Animation Réseau	4h	4h
Relation Client Négociation Vente	6h	6h

CGE : Culture Générale et Expression

CEJM : Culture Economique Juridique et Managériale

BTS NDRC

Les emplois concernés

Le BTS NDRC est une formation qui permet aux candidats d'intégrer la vie active dans plusieurs fonctions :

- La vente
- La gestion de la relation client
- La production et le traitement de l'information commerciale
- L'organisation et le management de l'activité commerciale
- La mise en œuvre de projets dans le cadre de la politique commerciale

Selon une enquête de MANPOWER, 92% des entreprises interrogées considèrent cette formation comme l'une des mieux adaptées aux métiers commerciaux.

Les emplois sont divers : responsable de secteur, chef des ventes, responsable commercial, chargé d'affaires, commercial, conseiller clientèle...

La poursuite d'études

Le candidat pourra se diriger vers :

- Des études universitaires : licences professionnelles
- Des écoles de commerce

Accès facile au Lycée à quelques minutes en bus de la gare RER
Restauration à l'intérieur du Lycée
Etablissement de plain-pied pour personnes à mobilité réduite