

BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client



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.



Admissibilités

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

Principaux critères évalués :

- Assiduité
- Motivation

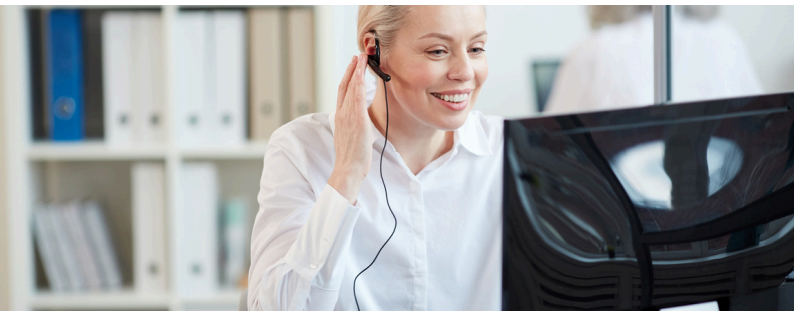


Compétences attendues

- 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.



Les enseignements dispensés

Matières générales :

- Français
- Langue vivante
- Culture économique juridique et managériale

Matières techniques :

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



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 pour se ressourcer



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

Les horaires

Matières	1ère année	2ème année
CGE	3H	3H
Anglais	4h	4H
CEJM	5H	5H
Atelier professionnel et missions en entreprise	4H	4H
Relation Client Digitalisation	6H	6H
Relation Client Animation Réseau	5H	6H
Relation Client Négociation Vente	7H	7H

CGE : Culture Générale et Expression

CEJM : Culture Economique Juridique et Managériale

Bon à savoir

Accès facile au Lycée, à 10 minutes en bus de la gare RER

Restauration à l'intérieur du lycée

Établissement de plein pied pour personnes à mobilités réduite