



BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Diplôme de niveau 5

NÉGOCIER VENDRE ET MANAGER

Le titulaire du BTS NDRC est à l'interface entre l'entreprise et son marché, en s'appuyant sur les technologies de l'information, de la communication et le travail collaboratif.

Il inscrit son activité dans une logique de réseau et gère la relation commerciale de son entreprise en contribuant à l'efficacité de sa politique commerciale.

Il a vocation à devenir responsable d'une équipe commerciale.

OBJECTIFS

- Mener des actions de prospection en face à face et par téléphone
- Suivre et développer un portefeuille clients
- Animer, gérer et développer la relation commerciale à distance
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau.

MATIERES ENSEIGNEES - EXAMEN

MATIERES	MODE	DURÉE	COEF.
Culture générale et expression	Ponctuel - écrit	4 h	3
Anglais	CCF - Oral	30 min	3
Culture économique , juridique et managériale	Ponctuel - écrit	4 h	3
Pôle 1 -Relation client et négociation-vente	CCF - Oral	40 min + 1 h	5
Pôle 2 -Relation client à distance et digitalisation	Ponctuel - écrit Pratique	3 h 40 min	4
Pôle 3 -Relation client et animation de réseaux	CCF - Oral	40 min	3

APRES LE BTS NDRC

Entrée dans la vie professionnelle

La formation du BTS NDRC, ouverte à divers secteurs d'activité (informatique, services, édition, sport, banque, assurance, automobile, média, immobilier), permet une intégration dans une organisation proposant des missions de vente (terrain ou sédentaire), une structure demandant le développement d'un portefeuille clients et donnant lieu à la gestion de clientèle, une entreprise disposant d'un système d'information ou encore une structure permettant de fournir impérativement bureau, téléphone et ordinateur et dont le collaborateur-tuteur est un spécialiste de la vente.



LA PRÉPARATION DU BTS NDRC A LA BUSINESS SCHOOL

APRES LE BTS NDRC

Il est possible notamment, de poursuivre une formation commerciale à l'université en licence LMD ou en licence professionnelle, en école spécialisée ou en Ecole de commerce par le biais des admissions parallèles.

PRE-REQUIS ET CONDITIONS D'ADMISSION

Le BTS est accessible aux étudiants titulaires du baccalauréat général, technologique ou professionnel, avec un très bon dossier scolaire et une bonne culture générale.

Il peut l'être également aux étudiants ayant déjà commencé un cursus universitaire et souhaitant se réorienter.

Avoir satisfait à l'étude du dossier et à l'entretien de motivation permettant de vérifier les qualités de bases requises.

L'admission ne sera effective qu'après signature d'un contrat de professionnalisation avec un employeur.



LES PLUS DE LA FORMATION

- Groupes de travail à petits effectifs
- Suivis individualisés
- Contrôles en Cours de Formation
- Interventions de formateurs professionnels

NOS MÉTHODES

- Méthodes actives
- Co-construction des apprentissages par et avec les étudiants
- Actions pédagogiques interdisciplinaires

CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

L'étudiant s'engage à respecter le rythme de travail et la discipline proposés dans le cadre de l'esprit du centre de formation. Durant les deux années, le contrôle des connaissances s'effectue par :

- L'organisation d'évaluations sommatives, de quiz, de QCM...
- Le passage de BTS Blancs (épreuves orales et écrites)
- Des préparations à la présentation des activités professionnelles : atelier d'entraînement (soutenance à l'oral)

LE RYTHME

La formation diplômante débute en septembre et se déroule sur 2 ans de septembre à juillet chaque année.

Elle est accessible jusqu'en janvier de l'année en cours.

2 jours en formation / 3 jours en entreprise

Temps au Centre de Formation :

1350 heures sur deux ans

Le reste du temps est passé en entreprise

LES FRAIS DE FORMATION

- Le coût de la formation est intégralement pris en charge par la branche professionnelle, via l'OPCO.
- La scolarité est gratuite et rémunérée
- Le salaire est exonéré d'impôt (à hauteur du SMIC)

Diplôme délivré par l'Éducation Nationale et attestation de fin de formation à l'issue des 2 ans.

Contact référent H+ : Sophie Delorenzo
Tél. : 04.81.15.01.41 - s.delorenzo@csnd.fr