



BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client



FORMATION INITIALE
SOUS STATUT SCOLAIRE
Diplôme délivré par l'Éducation Nationale

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	Ecrit	4 h	3
Anglais	Oral	30 min	3
Culture économique , juridique et managériale	Ecrit	4 h	3
Pôle 1 -Relation client et négociation-vente	Oral	40 min + 1 h	5
Pôle 2 -Relation client à distance et digitalisation	Oral et Ecrit	40 min + 3 h	4
Pôle 3 -Relation client et animation de réseaux	Oral	40 min	3

LA PRÉPARATION DU BTS NDRC A LA BUSINESS SCHOOL

**BUSINESS
SCHOOL**
by CSND

FORMATION INITIALE
SOUS STATUT SCOLAIRE

Diplôme délivré par l'Éducation Nationale

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.

STAGES EN MILIEU PROFESSIONNEL

Afin de compléter sa formation par l'expérience de pratiques professionnelles, le candidat au BTS NDRC effectue deux périodes de stage durant sa scolarité: 8 semaines en 1ère année, 8 semaines en 2ème année, dans une entreprise commerciale.

Ce stage lui permet d'acquérir les qualités relationnelles et attitudes professionnelles, par l'adaptation aux réalités et aux exigences de l'emploi. Il fait l'objet d'un accompagnement et d'un suivi par l'équipe pédagogique tout au long des deux années de formation.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Cette formation permet d'accéder à différents métiers :

- Animateur commercial
- Animateur de réseau
- Business developer
- Chargé d'affaires
- Manager d'équipe
- Responsable e-commerce
- Rédacteur web e-commerce
- Etc.

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 de devoirs surveillés
- Le passage de BTS Blancs
- Des préparations à la présentation des activités professionnelles.

LES ATOUTS DE LA FORMATION

Méthodes actives

Co-construction des apprentissages
par et avec les étudiants

Actions pédagogiques interdisciplinaires

Dans le cadre de ce module, les étudiants ont la possibilité de préparer et s'inscrire à la **Certification Voltaire**, qui atteste d'un niveau en orthographe française, et qui est particulièrement appréciée et reconnue par les employeurs (<http://www.projetvoltaire.fr>).



BUSINESS SCHOOL by CSND

Campus du Beaujolais

96 rue Henri Dépagneux 69400 LIMAS

Tél : 04 81 15 01 40

bs-beaujolais.fr