



BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client



**CONTRAT DE
PROFESSIONNALISATION
OU
D'APPRENTISSAGE**

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

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



**CONTRAT DE
PROFESSIONNALISATION
OU
D'APPRENTISSAGE**

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.

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.

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

LE RYTHME

La formation diplômante se déroule sur 2 ans de septembre à juin chaque année.

En alternance

2 jours en formation / 3 jours en entreprise

Temps au Centre de Formation :
675 heures par an.

Le reste du temps est passé en entreprise

A l'issue de la formation, l'apprenant se verra remettre une attestation de fin de formation.

FORMATION CERTIFIÉE



LES ATOUTS DE LA FORMATION

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



96 Rue Henri Dépaigneux • 69400 LIMAS
72 rue des jardiniers • 69400 VILLEFRANCHE S/SAÔNE
Tél : 04 81 15 01 40
www.bs-beaujolais.fr