

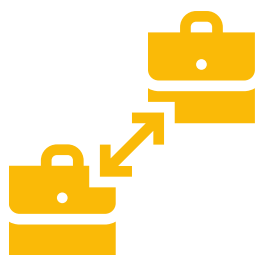
BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)

SCOLAIRE OU APPRENTISSAGE

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Le BTS NDRC forme plutôt des vendeurs « généralistes » qui travaillent sur le terrain. Vous êtes donc préparé à la vente, au démarchage sous toutes ses formes (en face à face, à distance, en e-relation) avec tout type de clientèle (Entreprises, administrations, particuliers).

Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux sociaux, forums, blogs,...).



QUALITÉS ET COMPÉTENCES REQUISES

- Un goût pour la communication et des outils digitaux ;
- Une adaptabilité à toute épreuve et un bon sens de l'organisation ;
- Une expression orale parfaite et la maîtrise de l'anglais ;
- Savoir communiquer et convaincre.

DÉBOUCHÉS

Le titulaire du BTS est un commercial généraliste expert de la relation client, il peut devenir technico-commercial, animateur commercial site e-commerce, chargé d'affaires ou de clientèle, vendeur, responsable d'équipe, représentant, responsable de secteur, responsable e-commerce, superviseur.

ADMISSION

Le BTS gestion de la PME est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac pro, bac STMG, bac général. Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien.



"BTS NDRC"

UN BTS CONNECTÉ
AUX NOUVEAUX
BESOINS DES
ENTREPRISES !

EN FACE À FACE

À DOMICILE

E-RELATIONS

À DISTANCE

B TO B

Lycée Polyvalent Jean de Prades
Route de Toulouse – BP80 82100 Castelsarrasin
<https://jean-de-prades.mon-ent-occitanie.fr/>
Tél. 05.63.32.84.84 0820004j@ac-toulouse.fr

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)

SCOLAIRE OU APPRENTISSAGE

HORAIRES

<i>BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)</i>	<i>Première année</i>	<i>Deuxième année</i>
<i>Enseignements généraux</i>		
<i>Communication et expression française</i>	<i>3 heures</i>	<i>3 heures</i>
<i>Langue vivante étrangère – Anglais</i>	<i>3 heures</i>	<i>3 heures</i>
<i>Culture économique, juridique et managériale (CEJM)</i>	<i>5 heures</i>	<i>5 heures</i>
<i>Enseignements professionnels</i>		
<i>Relation client et négociation-vente</i>	<i>6 heures</i>	<i>6 heures</i>
<i>Relation client à distance et digitalisation</i>	<i>5 heures</i>	<i>5 heures</i>
<i>Relation client et animation de réseaux</i>	<i>4 heures</i>	<i>3 heures</i>
<i>Atelier de professionnalisation</i>	<i>4 heures</i>	<i>4 heures</i>
<i>Stage en entreprise</i>	<i>16 semaines sur deux ans</i>	



**LES + DU LYCÉE
JEAN DE PRADES
L'INTERNAT**

**LA POSSIBILITÉ
D'APPRENTISSAGE
DANS CERTAINES
SECTIONS**

**UNE ÉQUIPE
ENSEIGNANTE
DISPONIBLE, AU PLUS
PRÈS DES ÉLÈVES**

**DES DISPOSITIFS
D'AIDE AUX ÉLÈVES ET
DE COACHING**

**ERASMUS + : UNE
OUVERTURE À
L'INTERNATIONAL**

STAGES

- 16 semaines de stage sur les deux années de formation ;
- Des partenariats avec des professionnels du secteur.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Préparer une licence professionnelle : licence pro commerce spécialité e-commerce, licence pro import-export-échanges internationaux, licence pro vente et commercialisation de produits industriels...
- Reprendre un cursus universitaire en licence : Le plus souvent, les étudiants de BTS NDRC optent pour les licences proposées en faculté d'économie et de gestion ou bien en faculté de droit.
- Intégrer une école de commerce : en vue d'obtenir un diplôme de niveau Bac +5 vous pouvez présenter les concours d'admissions parallèles pour entrer dans une école de commerce. Mais attention ces concours sont très sélectifs, car vous serez en concurrence avec des étudiants d'autres cursus (BUT, universités...).

