



## “Négociier, 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 et de la communication et en privilégiant le travail collaboratif, il inscrit son activité dans une logique de réseau et gère la relation commerciale de son entreprise et contribue à l'efficacité de sa politique commerciale. Il a vocation à devenir responsable d'une équipe commerciale.

### Les objectifs :

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

### MATIERES ENSEIGNEES ET EXAMEN

Matières	Mode	Durée	Coef.
Culture générale et expression	Ecrit	4 h	3
Anglais	Oral	30 mn	3
Culture économique juridique et managériale	Ecrit	4 h	3
Management des unités commerciales	Pratique	40 mn	2
	Ecrit	3 h	2
Communication commerciale	Oral	1 h	5
Conduite et présentation du projet commercial	Oral	40 mn	3

# La préparation du BTS NDRC au Business School

## CONTROLE 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 somatives
- 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 contrat de professionnalisation.

2 jours en formation / 3 jours en entreprise

**Temps au Centre de Formation:**

560 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.