



FORMATION INITIALE HORS

CONTRAT

“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	12

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

LE RYTHME

EN FORMATION INITIALE HORS CONTRAT

La formation se décline sur 2 ans de septembre à juin chaque année, sur **4 jours** (du lundi au jeudi). Les étudiants sont libérés le vendredi afin de leur permettre soit de travailler (pour financer leur formation) soit d'intégrer une entreprise dans le cadre d'un stage rémunéré.

Le candidat au BTS NDRC complète sa formation initiale en milieu professionnel en effectuant **16 semaines de stage**.

Elles se déroulent obligatoirement au sein d'entreprise(s) ou d'organisation(s) dont l'activité principale est la commercialisation de biens et de services auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs).

Ces stages permettent d'acquérir qualités relationnelles et attitudes professionnelles, par l'adaptation aux réalités et aux exigences de l'emploi. Ils font l'objet d'un accompagnement et d'un suivi par l'équipe pédagogique tout au long des deux années de scolarité.