



BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client



**FORMATION INITIALE
HORS CONTRAT**

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.

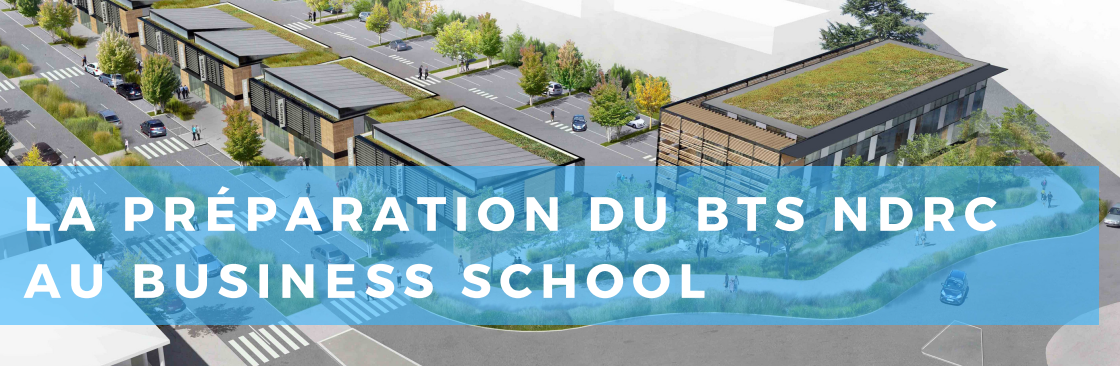
Il a vocation à devenir responsable d'une équipe commerciale.

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 - E4 Relation client et négociation-vente	Oral	40 min + 1 h	5
Pôle 2 - E5 Relation client à distance et digitalisation	Oral et Ecrit	40 min + 3 h	4
Pôle 2 - E6 Relation client et animation de réseaux	Oral	40 min	3



LA PRÉPARATION DU BTS NDRC AU BUSINESS SCHOOL

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.

LE RYTHME

La formation se décline sur 2 ans de septembre à juin chaque année (**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.

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

FORMATION CERTIFIÉE

