

vendeur manager commercial

BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Le titulaire du **BTS NDRC** est un **vendeur manager commercial** qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Il **communique et négocie avec les clients**, en face à face ou à distance, 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 technologies de l'information et de la communication.

Il peut devenir attaché commercial, animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, superviseur.

Axé sur la vente, le BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC) est l'un des BTS les plus choyés et recherchés par les employeurs.

> TYPE DE FORMATION

Formation en alternance

> OBJECTIFS

Former des commerciaux capables, dans le métier de la vente, de gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

> MÉTIERS VISÉS

Les métiers visés relèvent de la fonction commerciale: prospecteur, téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur de ventes, animateur réseau, vendeur, représentant commercial, négociateur, délégué commercial, conseiller commercial, attaché commercial, conseiller de clientèle, télévendeur, responsable comptes clés, responsable de secteur, e-commercial...
et par la suite : responsable des ventes, chef des ventes, superviseur, responsable de secteur...

> PUBLIC

- Titulaire du baccalauréat.
- Salariés en formation continue ou en congé individuel de formation

> CONDITIONS D'ADMISSION

Etre titulaire du baccalauréat ou d'un diplôme équivalent homologué niveau IV.

> QUALITÉS

- Avoir un goût réel pour les métiers de la vente, le sens des responsabilités, le travail en autonomie, le challenge
- Aptitudes prononcées de dynamisme, de communication et d'écoute

> Formation gratuite

Prise en charge OPCO





BTS NDRC

Négociation et Digitalisation
de la Relation Client

> PROGRAMME

> Enseignement général :

- Culture générale et expression
- LV1 Anglais / Espagnol
- Culture économique juridique et managériale

> Enseignement professionnel :

- Négociation - vente
- Animation réseaux
- Digitalisation
- Atelier professionnel

> RYTHME / DURÉE

- Formation sur 2 ans:
1100h de formation en contrat professionnel.
1350h de formation en contrat d'apprentissage.
- Alternance de 2 jours en formation, 3 jours en entreprise

> VALIDATION DE LA FORMATION

BTS : diplôme national d'État de niveau bac+2 (niveau V)

> POURSUITE D'ÉTUDES

De plus en plus de titulaires d'un BTS décident toutefois de compléter leurs études avec un bac+3, soit par une **licence professionnelle** soit par une dernière année de Bachelor. Il est également possible de viser un bac+5 en intégrant une **école de commerce** ou une **école d'ingénieurs** par le biais des admissions parallèles, ou alors à l'université en repassant par une **licence générale** avant d'intégrer un Master ou un **Institut d'Administration des Entreprises**.

Les possibilités sont vastes : tout dépend de votre projet.

> NOS SPÉCIFICITÉS

- TOEIC/ PCIE
- Des projets motivants(voyage aux Etats-Unis, semaine professionnelle)
- Accompagnement individualisé
- Accompagnement public en situation de handicap

> DÉMARCHES

- Dossier d'inscription
- Entretien individualisé ou collectif
- Tests de positionnement
- Atelier de techniques de recherches d'entreprises
- Accompagnement dans la recherche
- Accompagnement dans le suivi administratif et la signature du contrat

