

vendeur manager commercial

BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Avec le BTS NDRC, **devenez un acteur de la vente**, un commercial terrain polyvalent en charge de la relation client dans sa globalité. Vous **communiquez et négociez** avec les clients en face à face ou à distance, vous **exploitez et partagez l'information**, organisez et planifiez l'activité et vous mettez en œuvre la politique commerciale de l'entreprise.

Pour mener à bien vos missions, vous utiliserez les **outils digitaux** (sites web, réseaux sociaux, applications).

> LA FORMATION

- Formation initiale en 2 ans
- Plusieurs stages d'une durée totale de 16 semaines

> 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.

> CONDITIONS D'ADMISSION

Etre titulaire d'un baccalauréat et postuler sur Parcoursup

> VOTRE PROFIL

- Vous avez le bac
- Vous êtes dynamique
- Vous êtes autonome
- Vous êtes mobile
- Vous avez une culture digitale
- Vous aimez la relation commerciale

Alors ce BTS est fait pour vous

> L'INSERTION PROFESSIONNELLE

Le titulaire du BTS NDRC peut intégrer des entreprises de toute taille et de tout secteur d'activité qui vendent des biens et/ou des services à une clientèle de particuliers ou de professionnels.

A l'issue de la formation, vous pouvez accéder au poste de :

- Chargé de clientèle
- Téléprospecteur, télévendeur
- E-commercial
- Animateur réseau
- Gestionnaire de portefeuille
- Attaché commercial
- Négociateur
- Agent commercial...

Le BTS est un diplôme à finalité professionnelle, mais la poursuite d'étude est envisageable notamment en licence professionnelle et en école de commerce.





BTS NDRC

Négociation et Digitalisation
de la Relation Client

> PROGRAMME

> Enseignement général :

- Culture générale et expression
- Langues vivantes Anglais / Espagnol

> Enseignement professionnel :

- Relation Client et Négociation-Vente
- Relation Client à distance et Digitalisation
- Relation Client et Animation de Réseau
- Ateliers de Professionnalisation
- CEJM (Culture économique, juridique et managériale)

> RYTHME / DURÉE

- Formation sur 2 ans.

> VALIDATION DE LA FORMATION

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

> 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
- Accompagnement individualisé
- Des projets motivants(voyage aux Etats-Unis, semaine professionnelle)
- Solide réseau de partenaires professionnels

> DÉMARCHES

- Dossier d'inscription
- Atelier de techniques de recherches d'entreprises
- Accompagnement dans la recherche de stage

