

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 choisis et recherchés par les employeurs.

> TYPE DE FORMATION

En initial,

En alternance : Contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation

> 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 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

- Alternants en contrat de professionnalisation,
- Alternants en contrat d'apprentissage
- Salariés en formation continue ou en congé individuel de formation

> PRÉ REQUIS

Être 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

> COÛT DE LA FORMATION

Alternance : Prise en charge OPCO

En initial : 130,00 € Frais d'inscription

1570,00 € Contribution famille à l'année





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 (RCNV)
- Animation réseaux (RCAR)
- Distance et Digitalisation (RCDD)
- Atelier professionnel

> RYTHME / DURÉE

Formation sur 2 ans

- En Alternance : 2 jours en formation, 3 jours en entreprise
- 1100h de formation en contrat professionnel
- 1350h de formation en contrat d'apprentissage
- En initial : 16 semaines de stage au cours de la formation

> 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

- Des projets motivants
- Accompagnement individualisé
- Accompagnement public en situation de handicap
- Accueil de sportifs de haut et bon niveau
- Un solide réseau de partenaires professionnels

> DÉMARCHES

- Dossier de Candidature
- Entretien individualisé ou collectif
- Tests de positionnement
- Accompagnement dans la recherche d'entreprise



BTS GPME

Gestion de la PME

Le titulaire du BTS GPME est le **collaborateur direct du chef d'entreprise** d'une PME ou d'un cadre dirigeant. Grâce à sa **polyvalence**, l'assistant participe à **la gestion opérationnelle de l'entreprise** que ce soit de **l'administration**, de **la comptabilité**, du **commerce** ou **la gestion des ressources humaines**. Il contribue à l'amélioration de l'entreprise en **optimisant son organisation**, il **anticipe les besoins** et **attire l'attention de chef d'entreprise sur les problèmes repérés** et en **propose des solutions**.

À noter : avec la mention « à référentiel commun européen », le BTS Gestion de la PME a pris un **caractère européen** puisqu'il est désormais commun à neuf autres pays partenaires (Allemagne, Espagne, Estonie, Grèce, Italie, Pologne, Portugal, Roumanie et Royaume-Uni).

> TYPE DE FORMATION

Formation en alternance : contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage.

> OBJECTIFS

Former les collaborateurs de dirigeants de petites et moyennes entreprises qui seront capables de remplir des fonctions administratives (organisation du travail administratif, gestion du personnel, gestion et utilisation des matériels bureautiques, relation avec les administrations...), comptables (suivi des opérations courantes en relation avec les fournisseurs, les clients, les organismes sociaux...) aussi bien que commerciales (relations avec les clients et les fournisseurs, gestion des approvisionnements et des livraisons, participation à l'action commerciale).

> MÉTIERS VISÉS

Le titulaire du BTS GPME exerce principalement dans les PME de 5 à 50 salariés, dans tous les secteurs d'activités.

Il peut être amené à travailler dans des entreprises plus grandes s'il s'agit d'une agence, une filiale de petite taille, une succursale, un organisme public ou bien une association. Il peut porter différents noms en fonction de ses activités et responsabilités :

- assistant/e commercial/e
- assistant/e de gestion en PME
- secrétaire

> PUBLIC

- Alternants en contrat de professionnalisation
- Alternants en contrat d'apprentissage
- Salariés en formation continue ou en congé individuel de formation

> PRÉ REQUIS

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

> QUALITÉS

- Être dynamique, disponible, curieux
- Avoir le sens des responsabilités et un esprit d'initiative
- Maîtriser le français, à l'oral comme à l'écrit
- Savoir analyser et synthétiser des données
- Avoir le sens des relations humaines et un goût prononcé pour la communication.

> COUT DE LA FORMATION

Gratuite, prise en charge par l'OPCO





BTS GPME

Gestion de la PME

> PROGRAMME

> Enseignement général :

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

> Enseignement professionnel :

- Ateliers professionnels
- Relation avec la clientèle et les fournisseurs
- Gestion du personnel
- Développement de la PME
- Gestion des risques de la PME
- Communication

> RYTHME / DURÉE

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

> VALIDATION DE LA FORMATION

BTS : DIPLÔME NATIONAL D'ÉTAT DE NIVEAU BAC+2
(NIVEAU V)

> POURSUITE D'ÉTUDES

Si vous choisissez de poursuivre vos études, plusieurs possibilités s'offrent à vous :

- Les écoles de commerce et de gestion en admissions parallèles;
- Les licences pro en ressources humaines, gestion et commerce;
- Un DEES Assistant RH Communication.

> NOS SPÉCIFICITÉS

- Accompagnement public en situation de handicap
- Accompagnement individualisé
- Accueil de sportifs de haut et bon niveau
- Des projets motivants
- Un solide réseau de partenaires professionnels

> DÉMARCHES

- Dossier de candidature
- Entretien individualisé ou collectif
- Tests de positionnement
- Accompagnement dans la recherche d'entreprise



Bât. 6 Rue des Terres Neuves- 33130 Bègles - 05 32 74 05 74

<http://campus-sv.fr/> - secretariat@campus-sv.fr - Référente handicap : handicap@campus-sv.fr

Siège social : 47 rue des Sablières- CS 21236- 33074 Bordeaux Cedex



management gestion services

BTS MCO Management Opérationnel Commercial

Le titulaire du BTS Opérationnel Commercial a pour but de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale.

Une unité commerciale est un lieu physique et/ou virtuel permettant à un client potentiel d'accéder à une offre de produits ou de services : magasin, supermarché, hypermarché, agence ou service commercial, commerce électronique, prestation de service, association à but lucratif dans tous les secteurs d'activité (sport, mode, informatique, banque...)

Dans ce cadre le titulaire du BTS MCO prend en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre. Il assure également la gestion opérationnelle de l'unité commerciale ainsi que le management de son équipe commerciale.

La polyvalence de ses missions s'inscrit dans un **contexte d'activités commerciales digitalisées visant à mettre en œuvre la politique commerciale du réseau et/ou de l'unité commerciale**, mais également dans un contexte omnicanal (tous les canaux de contact et de vente de l'unité commerciale sont sollicités et intégrés entre eux).

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en autonomie en s'adaptant à son environnement professionnel.

> TYPE DE FORMATION

Formation en alternance : contrat de professionnalisation et contrat d'apprentissage.

> OBJECTIFS

Former de futurs managers commerciaux capables de prendre en charge la responsabilité d'une unité commerciale.

> MÉTIERS VISÉS

En fonction de la taille de l'entreprise, il peut être chef de rayon, directeur adjoint de magasin, animateur des ventes, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur-conseil, téléconseiller, responsable d'agence, chef de caisse, chef de groupe, etc.

> PUBLIC

Alternants en contrat d'apprentissage

Alternants en contrat de professionnalisation

Salarié en formation continue ou en congé individuel de formation

> PRÉ-REQUIS

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

> QUALITÉS

- Excellente motivation pour la gestion et l'animation commerciale,
- Sens des responsabilités et aptitudes au travail en équipe
- Sens du service rendu au client.

> COÛT DE LA FORMATION

Gratuite, prise en charge par l'OPCO





BTS mco

Management Opérationnel Commercial

> PROGRAMME

> Enseignement Général :

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

> Enseignement Technologique et Professionnel :

- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale
- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Développement de la relation client et vente conseil

> 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'ÉTUDE

*Si vous souhaitez continuer vos études, c'est possible !
Le choix est vaste :*

- Les écoles de commerce et de gestion en admissions parallèles;
- Les Licences Pro dans le secteur des ressources humaines, de la gestion et du commerce;
- La Licence en économie et gestion;
- DEES Marketing, DESS Assistant RH, DESS Communication, DESS Management et gestion PME.

> NOS SPÉCIFICITÉS

- Accompagnement public en situation de handicap
- Accompagnement individualisé
- Accueil de sportifs de haut et bon niveau
- Des projets motivants
- Un solide réseau de partenaires professionnels

> DÉMARCHES

- Dossier de candidature
- Entretien individualisé ou collectif
- Tests de positionnement
- Accompagnement dans la recherche d'entreprise



ACCUEIL DES SPORTIFS DE HAUT / BON NIVEAU

OBJECTIF :

Permettre aux **sportifs de haut / bon niveau** de suivre leurs études tout en continuant la pratique de leur sport.

POUR TOUS :

- Horaires de cours (allégés)
- Aménagement des cursus adaptés aux contraintes sportives (cours de soutien)
- Organisation spécifique de l'emploi du temps et priorité des choix de groupe de travaux pratiques et travaux dirigés
- Durée de scolarité adaptée
- Effectifs réduits dans la classe
- Mise à disposition des supports de cours via la plateforme dédiée

POUR LES SPORTIFS INSCRITS SUR UNE DES LISTES SUIVANTES :

- Les sportifs inscrits sur la liste des sportifs de haut niveau (Élite, Senior, Jeune) arrêtée par le ministère chargé des sports ;
- Les sportifs inscrits sur la liste des Espoirs arrêtée par le ministère chargé des sports ;
- Les sportifs inscrits sur la liste des partenaires d'entraînement arrêtée par le ministère chargé des sports ;

- Les sportifs ne figurant pas sur les listes ministérielles et appartenant à des structures d'entraînement labellisées par le ministère chargé des sports (Pôle France, Pôle France Jeunes, Pôle Espoir) ;
- Les sportifs appartenant à un centre de formation d'un club professionnel et bénéficiant d'une convention de formation prévue à l'article L. 211-5 du code du sport ;
- Les juges et arbitres inscrits sur la liste de haut niveau établie par le ministère chargé des sports.

Attribution au sportif de haut niveau d'un statut particulier semblable à celui des étudiants salariés
Aménagement des examens (choix du mode de contrôle continu, terminal, unités d'enseignement (UE), capitalisable, sessions spéciales...) et conservation des UE acquises, en cas de changement d'Académie.

FINALITÉS :

- Mener à bien son double projet
- Obtenir un diplôme ou une qualification dans un temps maîtrisé
- Réaliser des performances sportives de haut niveau



graphisme digital innovation

DN Made mention graphisme parcours communication digitale

Le DNMADE est un **diplôme National des Métiers d'Arts et du Design** en 3 ans valant grade Licence. Il s'inscrit dans le système universitaire Européen.

Le DN Made mention graphisme parcours communication digitale, s'inscrit dans l'**ADN French Tech** de la région Nouvelle Aquitaine. Il a pour vocation de former les nouveaux étudiants aux **champs du design** et du **numérique**. Les étudiants seront acteurs de le process d'élaboration de projet : **analyse, expérimentation, investigation, conception, moodboard, prototypage, frameworks, et générateur de solutions de communication digitale**.

Le DN MADE confère à son titulaire le grade de licence, Il offre à chaque étudiant la possibilité de construire en 3 ans un parcours personnel de formation adapté à son projet professionnel.

Reposant sur un socle commun d'enseignement des savoirs fondamentaux (cultures, théories) et transversaux (méthodes et outils de création), la formation s'articule autour de la dynamique de projet dont les ateliers de création sont le point de convergence et de mobilisation des savoirs et des compétences.

> PROFIL

Disposer d'un bon niveau de culture générale et d'une ouverture à la culture des arts, des sciences et des techniques.

Faire preuve de sensibilité aux questions sociales, environnementales et à l'innovation.

Témoigner d'un intérêt pour la création appliquée dans ses différents aspects artistiques, technologiques, sociétaux et environnementaux.

Savoir mobiliser des compétences en matière d'expression orale, écrite et/ou graphique pour argumenter et communiquer ses idées.

Pouvoir travailler de façon autonome, en équipe et organiser son travail.

Être intéressé par les outils numériques et leurs usages.

Faire preuve de motivation, de curiosité et de qualités d'écoute, de questionnement et d'esprit critique.

> DOMAINES D'APPLICATION

Site web - Application mobile et objets connectés - Interface logiciel - Scénario et contenus interactifs ebook - Habillage et générique TV - Magazine et journaux numériques - Médias sociaux - Scénographie et espaces interactifs fixes ou mobiles - Supports d'affichage numérique - Supports à contenus enrichis Tout système d'information innovant.

> CONDITIONS D'ADMISSION

Le DN MADE est accessible à tous les bacheliers (général, technologique ou professionnel) et BMA. Les lycéens candidatent sur la plateforme d'admission, Parcoursup.

> L'INSERTION PROFESSIONNELLE

Il forme des concepteur de supports d'information et de publications numériques : infographiste, UI/UX designer, designer plurimédia, ...

Selon la spécialité, les titulaires de DN MADE peuvent occuper des postes d'assistant en conception dans un studio de création, en agence, dans des PME/PMI, exercer en indépendant ou accéder à un emploi d'artisan-concepteur maîtrisant des techniques pointues.

> POURSUITE D'ÉTUDES

Après le DN MADE, les diplômés peuvent intégrer un DSAA (diplôme supérieur des arts appliqués), mais aussi un master (2 ans).

Il est également possible de rejoindre une école des beaux-arts pour préparer un DNSEP (diplôme national supérieur d'expression plastique).





DN Made

mention graphisme
parcours communication digitale

> ORGANISATION PÉDAGOGIQUE

Progressivement sur les trois ans, s'opère une fusion des apports des différents pôles au sein du projet DNMADE de l'étudiant. La structure pédagogique est pensée et organisée en maillage afin d'induire une cohérence d'ensemble des contenus et faciliter les interactions ainsi qu'une construction interdépendante des savoirs.

DN MADE / 1re année

Les deux premiers semestres sont ceux de la **découverte** et de l'**acquisition des fondamentaux**. Ils fondent le **socle commun à la transmission d'une culture métiers d'art et design constitué de théories, de méthodes, de pratiques, de modes de production articulés à la création et à la concrétisation de projets**. Ils sont également le moment privilégié de la **construction d'une culture scientifique et technique** commune aux différents parcours de formation.

DN MADE / 2e année

Les troisième et quatrième semestres sont ceux de l'**approfondissement** et de la **spécialisation**. L'étudiant construit son parcours en se déterminant vers un ou plusieurs domaines de création.

DN MADE / 3e année

Les cinquième et sixième semestres se concentrent sur le **perfectionnement professionnel**. L'étudiant se détermine pour un champ professionnel spécifique, fort de l'ensemble des compétences acquises tout au long du cursus. Celles-ci lui permettent de mettre à profit ses maîtrises techniques pour orienter son travail vers une **recherche créative personnelle et innovante**.

Le **projet professionnel est l'aboutissement de son parcours**. Il lui permet de faire le choix d'une insertion professionnelle ou d'une poursuite d'études vers un niveau 1.

CHARGE DE TRAVAIL

25 à 30 d'heures de cours hebdomadaires sont dispensées selon les semestres.

Le travail en autonomie (15h hebdomadaire en 1re année), est une dimension essentielle à la formation, il croît au fur et à mesure de la progression dans le cursus.

PRINCIPE DU CONTRÔLE CONTINU

L'assiduité est indispensable et le régime normal de contrôle des connaissances est le contrôle continu.

Ce contrôle s'exerçant tout au long du semestre, il peut prendre des formes variées : DST, réalisations, exposés, oraux, etc.

La préparation à un examen d'état nécessite le suivi intégral des heures de cours et une présence effective.



Dn Made_1 Découverte et Acquisition des Fondamentaux

SEMESTRE 1

Découverte du parcours

Communication digitale

SEMESTRE 2

Micro-projets

stage de 2 semaines en entreprise

Dn Made_2 Approfondissement Spécialisation

SEMESTRE 3

Découverte du parcours

SEMESTRE 4

stage de 12 à 16 semaines en entreprise

Dn Made_3 Perfectionnement et Projet

SEMESTRE 5

Mémoire + soutenance

SEMESTRE 6

Projet + soutenance

Bât. 6 Rue des Terres Neuves- 33130 Bègles - 05 32 74 05 74

<http://campus-sv.fr/> - secretariat@campus-sv.fr - Référente handicap : handicap@campus-sv.fr

Siège social : 47 rue des Sablières- CS 21236- 33074 Bordeaux Cedex