

# 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

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 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

- 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)  
Passage des épreuves en ponctuel / CCF en initial

### > 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

- 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
- Plateforme informatique pro (la Fabrique, EBP, ...)

### > DÉMARCHES

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



### CONTACT

Bât. 6 Rue des Terres Neuves - 33130 Bègles  
<https://campus-sv.fr> - [secretariat@campus-sv.fr](mailto:secretariat@campus-sv.fr) - 05 32 74 05 74  
Siège social : 47 rue des Sablières - CS 21236- 33074 Bordeaux Cedex

