

BTS NDRC

L'activité du titulaire du brevet de technicien supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client s'inscrit dans un contexte de mutation des métiers commerciaux sous les effets conjugués de l'élévation du degré d'exigence du consommateur, de l'ouverture des marchés et des évolutions technologiques. Ce technicien supérieur est un vendeur - manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires compatible avec une optique de développement durable.

Il inscrit son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif.

Le titulaire de ce diplôme est la première interface entre l'entreprise et son marché. À ce titre, il participe à l'intelligence commerciale de l'organisation et contribue à l'efficacité de la politique commerciale.

En fonction de son expérience et de ses qualités, il peut devenir responsable d'une équipe commerciale, de taille variable selon l'organisation qui l'emploie.

Métier - Débouchés

- Promoteur des ventes
- Animateur réseau
- Relation client
- Représentant / Commercial / Négociateur
- Conseiller commercial
- Chargé de clientèle
- Chargé d'affaires
- Télévendeur
- Responsable de secteur
- Commercial

Poursuite d'étude

- Chef de Projet Design et Digital Marketing



BTS NDRC

Conditions d'admission

- Baccalauréat ou niveau Baccalauréat

Pré-requis :

- Capacité d'écoute
- Sens de la communication
- Aptitude à la négociation
- Disponibilité et dynamisme
- Sens des responsabilités
- Organisation
- Fibre commercial

➡ Admission après étude du dossier de candidature et entretien

Public :

Le métier de commercial demande de réelles aptitudes à communiquer, convaincre, négocier et une énorme envie et force d'initiative pour prospecter de nouveaux clients (expression imagée du métier : «passer par la fenêtre quand le client ferme la porte»). Il faut aussi aimer les chiffres, les challenges d'objectifs commerciaux et le plaisir d'obtenir des bonus ou primes en cas de réussite...

Organisation du cycle

Rythme d'alternance

- 2 Semaines en entreprise
- 1 Semaine en formation

Rythme initial

- 1er année : 5 semaines de stage
- 2eme année : 5 semaines de stage



BTS NDRC



Objectifs Pédagogiques

L'objectif est de former des commerciaux de terrain généralistes, capables d'aller chercher la clientèle dans un cadre de vente opérationnelle (ventes par visites, démarchages, ventes par téléphone, par Internet), qu'il s'agisse de vente aux entreprises ou aux particuliers. Ils constituent l'interface entre l'entreprise et son marché. Le BTS NRC prépare les étudiants à entrer dans la vie active avec des connaissances actualisées en matière de vente, de gestion, de marketing, d'informatique, et de management d'une équipe commerciale.

Programme - Initial / Alternance

Matières	Initial	Alternance
Enseignement Obligatoire		
E1 Culture Générale et expression	134h	134h
E2 Communication en Langue vivante étrangère 1	212h	212h
E3 Culture économique juridique et managériale	134h	134h
E4 Relation client et négociation-vente	134h	134h
E5 Relation client à distance et digitalisation	134h	134h
E6 Relation client et animation de réseaux	322h	322h
Accès des étudiants aux ressources informatiques et documentaires de l'établissement	√	√
E Learning	130h	130h
Enseignement Facultatif		
Langue vivante étrangère II	2h	2h
TOTAL	1200h	1200h

*Durées par année

BTS NDRC

Moyens Pédagogiques

Nos formations comportent une partie théorique (argumentée d'exemples) et une partie pratique avec participation interactive.

La mise en application des formations repose sur des simulations, des cas concrets, des mises en situation et des jeux de rôles qui aident le stagiaire, non seulement à comprendre, mais à intégrer les éléments les plus importants de son apprentissage.



Modalités d'évaluation

Les compétences acquises au cours de la formation sont évaluées par l'équipe pédagogique à travers des DST et BTS Blanc écrit et oraux.

Examen

Matières	Coef.	Durée	Forme
Épreuves Obligatoires			
E1 Culture Générale et expression	3	4 h	Écrit
E2 Communication en Langue vivante étrangère 1	3	30 min	Oral
E3 Culture économique juridique et managériale	2	4 h	Écrit
E4 Relation client et négociation-vente	1	40min + 1h	Oral
E5 Relation client à distance et digitalisation	4	3h + 40 min	Écrit
E6 Relation client et animation de réseaux	4	40 min	Oral
Épreuves Facultatives			
Langue vivante étrangère II	1	20 min	Oral

BTS NDRC

Obtention du diplôme

Diplôme D'État

Epreuves écrites ou orales pour chacune des matières mais aussi un oral de soutenance d'un projet professionnel commercial que vous avez effectué en entreprise «Conduite et présentation de projets commerciaux».

