



BTS

Négociation et Digitalisation de la Relation Client



Le Brevet de Technicien Supérieur NDRC

Forme des commerciaux capables de gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

Ils interviendront ainsi dans :

- La vente et la gestion de la relation client
- La production d'information commerciale
- L'organisation et le management de l'activité commerciale
- La mise en oeuvre de la politique commerciale de l'entreprise

LA FORMATION

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX	1 ^{ÈRE} ANNÉE	2 ^{ÈME} ANNÉE
Culture générale et expression	2 H	2 H
Langue vivante étrangère 1	3 H	3 H
Langue vivante étrangère 2 (facultatif)	2 H	2 H
ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS	1 ^{ÈRE} ANNÉE	2 ^{ÈME} ANNÉE
Culture économique, juridique et managériale	4 H	4 H
Culture économique, juridique et managériale appliquée	1 H	1 H
Relation client et négociation vente	6 H	6 H
Relation client à distance et digitalisation	5 H	5 H
Relation client et animation de réseaux	4 H	4 H
Atelier de professionnalisation	4 H	4 H

LES MÉTIERS & POURSUITE D'ÉTUDES

Vie professionnelle

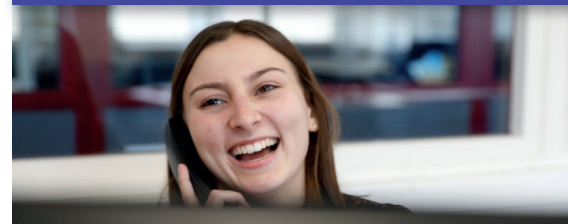
- Commercial
- Chargé de clientèle
- Agent commercial
- Responsable de secteur
- Animateur des ventes...

Poursuite de la professionnalisation

- Licence professionnelle
- Licence
- Bachelor
- Ecole de commerce, management

MON PROFIL

“J'ai une grande capacité d'écoute et le sens du service client. J'ai un bon relationnel ainsi qu'une bonne capacité à convaincre. Je suis autonome, organisé et adaptable.”



Formation :
2 ans



Stage
en Milieu Professionnel :
**16 semaines réparties
sur les 2 années**



Conditions d'admission :
**BAC Général & Technologique
BAC Professionnel**

Inscription :
PARCOURSUP



Directeur adjoint :
Fabrice ECHARD
Secrétariat :
Marie-Laure BOISSEAU
☎ **02 38 78 13 00**