



# 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 <sup>ÈRE</sup> ANNÉE	2 <sup>ÈME</sup> 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 <sup>ÈRE</sup> ANNÉE	2 <sup>ÈME</sup> 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

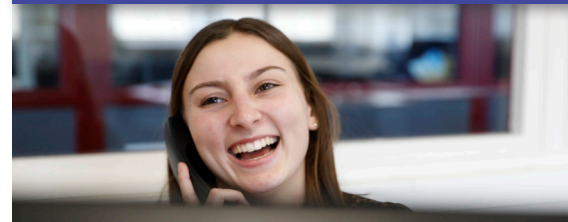
- Commercial
- Chargé de clientèle
- Agent commercial
- Responsable de secteur
- Animateur des ventes...

#### 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 MASSINA**  
☎ 02 38 78 13 00