

Le BTS NDRC a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier, une poursuite d'études est envisageable.



QUELLES FORMATIONS APRÈS ?

- **Licences professionnelles** : commerce, distribution, banque, assurances, marketing...
- **Licences LMD** : L3 à l'université (économie-gestion ; sciences de gestion...)
- **Écoles supérieures de commerce ou de gestion** : par le biais des admissions parallèles (passerelles)

POUR QUELS DÉBOUCHÉS ?

En début de carrière

- Vendeur, Représentant, Négociateur, Délégué commercial
- Télévendeur, Conseiller client à distance
- Animateur commercial site e-commerce, Assistant responsable e-commerce
- Marchandiseur, E-marchandiseur, Chef de secteur
- Conseiller, Vendeur à domicile, Ambassadeur

Après quelques années d'expérience

- Superviseur, Manager d'équipe, Responsable de secteur
- Responsable e-commerce, Rédacteur web e-commerce
- Responsable de réseau, Animateur de réseau

NOUS CONTACTER



22 boulevard Maréchal Joffre
43000 Le Puy-en-Velay



04 71 05 66 66



amendes@ac-clermont.fr



www.lycee-simone-weil.fr



Une équipe à votre service !

Hervé BIGNET
Valérie GIRAUD
Léa MONTAGNE
Arnaud ROBIN
Hugues VALIORGUE



BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



LYCÉE SIMONE WEIL

BTS NDRC

Vous venez d'un...

- **Baccalauréat professionnel** : ARCU, Commerce, Vente
- **Baccalauréat technologique** : STMG
- **Baccalauréat général** : ES, L, S

Ce qui vous caractérise ...

- Le goût du challenge
- L'aisance à l'oral
- L'esprit d'initiative
- Le relationnel
- L'attrance pour le numérique

Ce BTS est fait pour vous.

Rejoignez-nous !

Le **BTS NDRC** pour vous aider dans votre développement.



DES EXEMPLES DE MISSIONS QUI PEUVENT ÊTRE CONFIÉES

- Prospection, téléprospection
- Organisation de foires et salons
- Négociation vente
- Renforcement de l'e-réputation
- Animations sur le lieu de vente
- Vente directe en réunion
- E-commerce
- Social selling
- Community manager

3 SAVOIR-FAIRE

RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION VENTE

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

- Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

POUR VOUS...

Possibilité d'intégrer plusieurs entreprises

HORAIRE HEBDOMADAIRE

ENSEIGNEMENTS	1 ^{ère} ET 2 ^{ème} ANNÉE	
	COURS	TD
Culture Générale et Expression	1h	1h
Anglais	2h	1h
Culture Économique Juridique et Managériale	4h	1h
Relation Client et Négociation Vente	4h	2h
Relation Client à Distance et Digitalisation	3h	2h
Relation Client et Animation de réseau	3h	1h
Atelier de Professionnalisation		4h
TOTAL	17h	12h

**16 SEMAINES DE STAGE
REPARTIES SUR
LES DEUX ANS**

TOUT TYPE D'APPROCHE ET DE LIEU

Vente directe
Vente à distance
Vente en réseau

TOUT TYPE DE CLIENTÈLE

B to B
B to C
B to G

TOUT TYPE D'ORGANISATION

Entreprises
Associations
Administrations

TOUT SECTEUR D'ACTIVITÉ

Production
Distribution
Services