

BTS NDRC : Une formation courte et professionnalisante

Formation adaptée aux exigences du marché

Le technicien supérieur gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

- Il maîtrise les technologies de l'information et de la communication spécifiques à son métier.
- Il crée, gère un portefeuille clients.
- Il contribue à l'amélioration des performances commerciales de son entreprise.
- Il exerce des activités seul ou en équipe, en autonomie totale ou partielle, assure l'animation d'une équipe commerciale.
- L'accélération de la digitalisation des activités commerciales le conduit à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et réseaux sociaux.

LE BTS NDRC propose une double Formation...

Formation Théorique

32 heures de cours hebdomadaires en 1^{ère} et en 2^{ème} années	Cours	TD
Enseignement général		
Culture générale et expression	1	1
Langue vivante étrangère 1 <i>obligatoire</i>	2	1
CEJM : Culture économique, juridique et managériale	4	
CEJM appliquée		1
Langue vivante étrangère 2 : facultatif	1	1
3 Domaines d'Activités professionnelles		
Relation client et négociation-vente	4	2
Relation client à distance et digitalisation	3	2
Relation client et animation de réseaux	3	1
Ateliers de professionnalisation		4

Les professeurs et les professionnels assurent un encadrement constant et un suivi personnalisé.

Formation Professionnelle

16 semaines de stage sur 2 ans

- Le stage se déroule dans une entreprise ou une organisation dont l'activité principale est la commercialisation de biens et services auprès d'une clientèle de particuliers ou de professionnels.
- Des nouveaux terrains de stage sont exploités : plateforme téléphonique, service interne de relation client, grandes et moyennes surfaces spécialisées ou non, réseau de partenaires, de distributeurs
- Le stage permet d'acquérir les connaissances et les compétences professionnelles en situation réelle de travail et ainsi **favorise l'insertion professionnelle.**

... et offre de nombreux débouchés

L'entrée dans la vie active

Le technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste. Il développe la relation client en présentiel, à distance, dans l'e-relation. Il peut exercer des **métiers variés dans des organisations diverses** :

- Le soutien de l'activité commerciale : prospecteur, téléprospecteur, promoteur de ventes, animateur de ventes...
- La relation client : représentant, commercial, négociateur, délégué commercial, conseiller en clientèle...
- La relation client à distance et l'e-relation : télévendeur, téléconseiller, technicien de la vente à distance de niveau expert, commercial web-e-commerce...
- La supervision, l'animation d'équipes : Animation de réseaux de distributeurs, de partenaires, de vente directe : marchandiseur, responsable de secteur...

Poursuite d'études

- Licences Professionnelles (commerce, marketing, grande distribution...)
- Institut Universitaire Professionnel (IUP)
- Ecole de commerce sur concours

Vous avez le goût du contact et de la négociation

Vous êtes ouvert au digital

Vous êtes d'un naturel curieux,

motivé, persévérant,

Rejoignez-nous

La formation s'adresse aux titulaires d'un baccalauréat STMG, ES, L, S et professionnel.

Inscription sur le site ParcoursSup

La sélection se fait sur dossier.



RER A-SNCF Nanterre Université + bus 304 arrêt Mairie de Nanterre

RER A Nanterre Ville + bus 157-160 arrêt Mairie de Nanterre

RER A Nanterre Préfecture + bus 304 arrêt Mairie Nanterre



Largement desservi par les transports, et proche de la Défense, le lycée Joliot Curie a une localisation privilégiée.

BTS

NEGOCIATION & DIGITALISATION

de la

RELATION CLIENT



92 Avenue Irène et Joliot Curie
92 014 Nanterre Cedex
BP 1402

 **01 47 21 20 19**

www.lyc-curie-nanterre.ac-versailles.fr