



Lycée Général et Technologique
« Marcel PAGNOL »

Marseille

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)



Lycée Général et Technologique
« Marcel PAGNOL »

Enseignement supérieur



Lycée Marcel Pagnol
128 boulevard de Saint-Loup
13395 Marseille Cedex 10

Administration



04.91.87.64.00



04.91.87.64.25



ce.0130037v@ac-aix-marseille.fr



<http://www.lyc-pagnol.ac-aix-marseille.fr>

Section tertiaire



04.91.87.64.20

D.D.F.P.T

Directeur Délégué aux Formations Professionnelles et Technologiques/

Mme FRANÇOIS

04.91.87.64.24



ddfpt.0130037v@ac-aix-marseille.fr

btsndrc.marcelpagnol13010@gmail.com

Le lycée Marcel Pagnol...

est constitué de cinq bâtiments disposés autour d'une vaste cour couverte de verdure, le lycée propose différentes formations post-baccalauréat BTS.



Le Service Restauration

offre des menus équilibrés avec un bar à salades. Les étudiant.e.s bénéficient d'un tarif préférentiel et d'un emplacement réservé au sein du restaurant scolaire.



Les Transports

- par le bus RTM: la ligne 15 et la ligne 18
- par le train : Gare de La Pomme
- par les services d'autocar desservant la ville de Marseille
- par l'autoroute Est : sortie Saint Loup (en venant d'Aubagne)
- par l'autoroute urbaine L2 : sortie Saint Loup



L'internat

Le lycée dispose de places à l'internat du lycée Jean Perrin pour loger les étudiant.e.s



La cafétéria

est à la disposition des étudiant.e.s pendant les récréations.



Partenariats

Le lycée collabore avec un grand nombre d'entreprises au travers des missions professionnelles, ainsi qu'avec la CCI de Marseille-Provence, l'association 100 000 entrepreneurs et le Campus des Métiers et des Qualifications de la Relation Client en Région Sud PACA



Equipements informatiques

La section tertiaire possède plusieurs salles informatiques en réseau



Ouverture à l'international

Le lycée a déposé un dossier pour obtenir la charte ERASMUS+

Les débouchés professionnels

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client peut exercer dans tous les domaines sans exclusion.

En début de carrière :

- Vendeur - Représentant - Négociateur Délégué commercial
- Télévendeur - Conseiller client à distance
- Animateur commercial site e-commerce - Assistant responsable e-commerce
- Marchandiseur - Chef de secteur - e-marchandiseur
- 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
- **Chef des ventes**

Les poursuites d'études

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

- En licence professionnelle du domaine commercial,
- En licence LMD : L3 à l'université,
- En école supérieure de commerce ou de gestion par le biais des admissions parallèles,

Il est tout à fait possible de poursuivre des études dans des secteurs très diversifiés (tourisme, professions immobilières, hôtellerie et restauration, transport, banque et assurance, publicité...)

Conditions d'admission et inscriptions

La formation est ouverte :

- à tous les bacheliers de voie générale
- aux titulaires du baccalauréat technologique (STMG)
- aux titulaires du baccalauréat professionnel Commerce et Vente

Les admissions se font par le biais de la procédure Parcours Sup.

Les candidatures sont ensuite examinées par une commission d'admission, qui attache une attention toute particulière au niveau de culture générale, au comportement et à l'assiduité des candidat.e.s.

Les aptitudes :

Adaptabilité, goût du challenge, aisance à l'oral, bon relationnel, dynamisme, motivation, esprit d'initiative, culture numérique.

Les compétences développées :

- Maîtrise des techniques de vente
- Maîtrise de l'outil informatique et des technologies de l'information et de la communication

Les atouts de notre formation BTS NDRC au lycée Marcel Pagnol

- Modules « d'accompagnement personnalisé » dans différents domaines : expression écrite, anglais, gestion commerciale, management des entreprises
- Quatre possibilités en langues vivantes: allemand, anglais, espagnol, italien
- Suivi individualisé et personnalisé des étudiants
- BTS Blancs suivant les épreuves de l'examen national
- Une association d'étudiant.e.s dynamique **L'ACTIVE**: séminaire de cohésion, opérations de parrainage, rencontre avec les anciens étudiants, petit déjeuners avec nos partenaires professionnels, repas d'affaires, ...
- Le taux de réussite moyen à l'examen est de l'ordre de plus 90%, au-dessus des moyennes académiques et nationales
- Établissement scolaire public reconnu et scolarité gratuite

Une formation proche de la réalité professionnelle

Grille horaire hebdomadaire de la formation				
Module de formation	1ère année		2ème année	
	Cours	TD	Cours	TD
Culture générale et expression	1h	1h	1h	1h
Langue vivante étrangère	2h	1h	2h	1h
Culture économique, juridique et managériale	4h	1h	4h	1h
Relation client et négociation-vente	4h	2h	4h	2h
Relation client à distance et digitalisation	3h	2h	3h	2h
Relation client et animation de réseaux	3h	1h	3h	1h
Atelier de professionnalisation		4h		4h
TOTAL	17h	12h	17h	12h
LV2 (facultatif)		2h		2h

Les périodes en entreprise

Des périodes obligatoires en milieu professionnel sont à réaliser au cours de vos études, dans une ou deux organisations - de forme artisanale, commerciale ou industrielle proposant des biens/ou des prestations de services à une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Elles comportent deux volets :

- des missions professionnelles de préparation et de suivi
- des périodes de stage : immersion totale en entreprise dont la durée totale est de 16 semaines sur 2 ans.