

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Vous êtes :

- Bachelier : titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel
- Etudiant : vous avez déjà effectué 1 ou 2 années d'études supérieures

Devenez Commercial

Commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité, le titulaire du BTS NDRC communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale.

Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux sociaux, forums, blogs).



Qualités requises

- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale
- Disposer de compétences relationnelles
- Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web
- Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels adaptés à l'image des entreprises
- Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe

Etudiant au Lycée Adam de Craponne, vous bénéficiez :

- D'un lycée d'étudiants au cœur de la Provence
- De stages en France et à l'étranger
- D'un financement pour les stages à l'étranger : Bourses Région PACA ou Erasmus



Lycée Adam de Craponne

Rue Châteauredon
13300 Salon de Pce
☎: 04 90 56 24 68

ce.013161e@ac-aix-marseille.fr

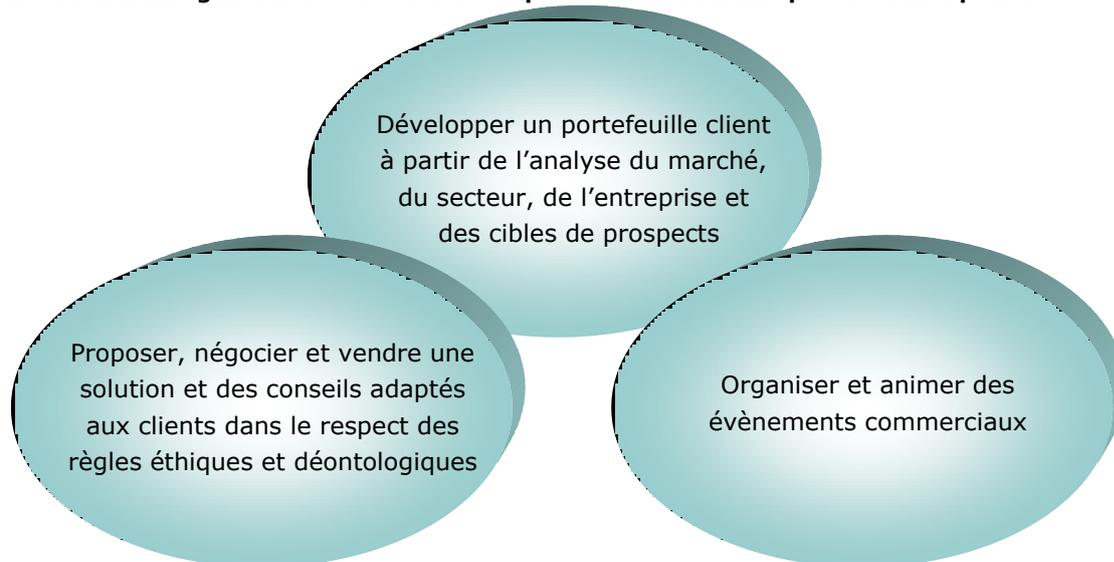
www.lyc-craponne.ac-aix-marseille.fr

BTS
CONTRÔLÉ
PAR L'ÉTAT

Inscriptions : selon la procédure habituelle pour les BTS www.parcoursup.fr

Des pratiques professionnelles

Des savoirs du domaine général associés à des compétences du domaine professionnel pour :



Et des stages en entreprise

Enseignements obligatoires	1 ^{ère} et 2 ^{ème} années
Culture générale et expression	2H
Langue vivante étrangère (Anglais)	3H
Culture éco, juridique et managériale	5H
Relation client et négociation vente	6H
Relation client à distance et digitalisation	5H
Relation client et animation de réseaux	4H
Ateliers de professionnalisation	4H
Total hebdomadaire	29H
Enseignement facultatif langue vivante 2	2H

- Immersion de **16 semaines** (au cours des 2 ans) en entreprise en situation réelle de travail pour acquérir et approfondir ses connaissances du milieu professionnel et de l'emploi dans les domaines industriels ou des services : Banque en ligne, Distribution réseau, Tourisme, Téléphonie, Loisirs...

- Quelles seront **les missions à réaliser** durant le stage ?

Spécialiste de la relation client en face à face, le titulaire du BTS NDRC inscrit son activité professionnelle dans le respect de la politique commerciale définie par l'entreprise. Cette activité vise à développer, asseoir, accompagner un portefeuille clients et à optimiser leur valeur à vie.



Des opportunités de poursuites d'études

En France ou à l'étranger

- Licence professionnelle du domaine commercial
- Licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion)
- Bachelor
- Ecole supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée par le biais des admissions parallèles.

Des débouchés professionnels variés

- Technico-commercial
- Animateur commercial site e-commerce
- Chargé d'affaires ou de clientèle
- Vendeur
- Responsable d'équipe
- Représentant
- Responsable de secteur
- Responsable e-commerce
- Superviseur

