

BTS

Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)



Le BTS NDRC répond à une mutation profonde des métiers commerciaux.

La digitalisation des activités est omniprésente. Les entreprises font évoluer leur stratégie commerciale pour répondre aux besoins et aux attentes de leurs clients en temps réel.

En relation quotidienne avec le client, le titulaire du BTS NDRC a pour objectif le développement du chiffre d'affaires de l'entreprise mais aussi la gestion de la relation client par tous les canaux : sur le terrain et de façon dématérialisée par le biais des sites web, applications et réseaux sociaux.

L'acquisition d'une culture numérique est donc devenue indispensable pour la nouvelle génération de commerciaux .

Quel profil pour le BTS NDRC ?

Titulaire d'un baccalauréat général , STMG ou professionnel, le candidat doit posséder certaines qualités : Aisance à l'oral, Sens du contact, Adaptabilité, Gout du challenge, Autonomie, Pugnacité, Appétence pour la culture du numérique.

Quels débouchés ?

- ◆ Une très bonne insertion professionnelle après le diplôme : Commercial généraliste, le titulaire du BTS NDRC est capable d'exercer dans tous secteurs d'activités et tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G). Il intervient sur l'ensemble des activités commerciales : avant, pendant et après l'achat, en présentiel , à distance ou en e-relation.
- ◆ Une poursuite d'études en licence professionnelle ou école de commerce.

Pourquoi le Rebours Sup ?

• Une pédagogie rapprochée et novatrice pour faire progresser :

- ◆ Suivi personnalisé avec des professeurs qui vous accompagnent tout au long de votre cursus
- ◆ Un suivi Internet avec ecoledirecte.com pour les familles et les étudiants
- ◆ Une salle de cours dédiée avec équipements informatiques et numériques
- ◆ Accès à office 365 en ligne pour les étudiants : Pack office, one drive, Outlook...
- ◆ Deux examens blancs en première et deuxième années
- ◆ Des devoirs sur table toutes les semaines en deuxième année
- ◆ Certification Voltaire.

• Une poursuite d'études proposée à le Rebours

- ◆ Poursuite en Licence Management - Parcours métiers de l'Entrepreneuriat en TPE/PME
- ◆ Préparation aux concours d'admissions parallèles des écoles de commerce/management.

• **Une ouverture culturelle européenne et à l'international : « Être curieux de la vie pour devenir soi-même. »**

- ◆ Parcours international Erasmus + : stage de 9 semaines en fin de 1ère année (bourses)
- ◆ Cycle de conférence des Conseillers du Commerce Extérieur
- ◆ Des voyages ou des sorties en lien avec le contenu pédagogique
- ◆ Les certifications TOEIC (anglais) et Conseillers du Commerce Extérieur (CCE)
- ◆ Des rencontres régulières avec les anciens.

• **Une vie étudiante intense**

- ◆ Un Foyer étudiant dédié
- ◆ Un Bureau des Etudiants (BDE) proposant soirées et voyages.

• **Une proximité avec les entreprises**

- ◆ **4 mois de stage** + 2 journées par mois en entreprise en moyenne
- ◆ Des actions commerciales opérationnelles avec des entreprises partenaires
- ◆ Pour réaliser 2 épreuves en CCF , être formé au métier et acquérir de l'expérience.

• **Quelles conditions d'admission ?**

- ◆ Baccalauréats général & STMG
- ◆ Baccalauréat professionnel ARCU & Vente de bon niveau
- ◆ Un passage par l'université n'est pas un obstacle à condition que vous optiez avec détermination pour un BTS

Inscription obligatoire sur la plateforme informatique d'admission dans l'enseignement supérieur
 Parcoursup : www.parcoursup.fr



- ◆ **Conseiller,**
 - ◆ **Prospecter,**
 - ◆ **Animer,**
 - ◆ **Négociier**
 - ◆ **Suivre le client**
- ...avec l'ensemble des outils digitaux !

ENSEIGNEMENTS	1ère & 2ème années	EPREUVES	Durée	Coef
• Culture Générale et Expression	2 h	• E 1 – Culture Générale et Expression	4 h	3
• Langue Vivante 1(Allemand, Anglais, Espagnol, Italien)	3 h	• E 2 – Communication en LV 1	30'+30'	3
• Culture Economique, Juridique et Managériale	4 h	• E 3 – Culture Economique, Juridique et Managériale	4h	3
• Culture Economique, Juridique et Managériale appliquée	1 h	• E 4 – Relation Client et Négociation-Vente	2 CCF	5
• Relation Client et Négociation-vente	6 h	• E 5 – Relation Client à distance et Digitalisation	3h + 40 mn	4
• Relation Client à distance et Digitalisation	5 h	• E 6 – Relation Client et Animation de réseaux	2 CCF	3
• Relation Client et Animation de réseaux	4 h			
• Ateliers de professionnalisation	4 h	* Temps de préparation		
Langue Vivante LV2	3 h	Epreuve facultative (seuls les points au dessus de la moyenne sont pris en compte)		
TOTAL	32 h	Communication en LV 2	20*+20	