



RECRUTEMENT

Le BTS NDRC s'adresse aux titulaires de :

- ⇒ Baccalauréat STMG
- ⇒ Baccalauréat S, ES et L
- ⇒ Baccalauréat professionnel

PROFIL

L'étudiant (comme le commercial), en fonction de ses missions et de son secteur d'activité professionnel devra :

- ⇒ Être autonome et responsable ;
- ⇒ Être curieux, persévérant, ouvert, résistant au stress ;
- ⇒ S'adapter et être mobile ;
- ⇒ Faire preuve d'initiative et de dynamisme ;
- ⇒ Avoir la capacité de travailler en équipe ;
- ⇒ Développer un bon relationnel et une aisance en communication écrite et orale ;
- ⇒ Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés.



POURSUITES D'ETUDES

Les étudiants ont la possibilité de poursuivre leurs études après l'obtention du BTS en licences professionnelles ou en écoles de commerce.



CITÉ SCOLAIRE LAURE GATET

LYCÉE D'ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL & TECHNOLOGIQUE

25, avenue Georges Pompidou - B.P. 3085 - 24003 PÉRIGUEUX Cedex



RENSEIGNEMENTS

Accueil

Tél. : 05 53 02 47 00 - Fax : 05 53 02 47 07
courriel : ce.0240025x@ac-bordeaux.fr
www.lauregatet.fr

Régimes possibles

Externe, demi-pensionnaire.

Des logements et un restaurant universitaires

sont à la disposition des étudiants.

Bibliothèque municipale en face du lycée

Gare SNCF à 20 mn à pied

Réseau de lignes de bus



Possesseurs de smartphone :

- téléchargez l'appli de lecture de "qr code",
- scannez le avec votre mobile et accédez à nos actualités.

BTS Négociation et Digitalisation De la Relation Client



CITÉ SCOLAIRE LAURE GATET

LYCÉE D'ENSEIGNEMENT PUBLIC GÉNÉRAL & TECHNOLOGIQUE

PÉRIGUEUX

Conception : Corazon Communications - www.corazon.fr - Crédits photos : Fotolia - iStock photo - Impression : Imprimerie L'Eperon

www.lauregatet.fr

Le titulaire du BTS « Négociation et Digitalisation de la Relation Client » (NDRC) est un commercial généraliste :

En lien direct avec le client, il est un vecteur de communication interne et externe.

Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat (prospection, animation, négociation vente, suivi après vente) soit directement soit via un réseau de partenaires.

Il sait gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec les clients tout en instaurant des relations durables de confiance.



Ses Missions

Les activités du titulaire du BTS NDRC sont regroupées au sein de 3 grands pôles couvrant les différentes formes de la Relation Client :

- ⇒ Relation Client et Négociation Vente
- ⇒ Relation Client à Distance
- ⇒ Relation Client et animation de Réseaux.



Les Métiers possibles

Vendeur.se, Commercial.e terrain, Conseiller.ère commercial.e, Vendeur.se à domicile

Télévendeur.se, Conseiller.ère à distance, Téléprospecteur-trice, Marchandiseur.se...

Animateur.trice commercial.e site e.commerce, Commercial.e e.commerce, Commerciale Web.e.commerce, Chef.fe de secteur, e.marchandiseur.se, Animateur.trice de réseau...

Evolution professionnelle

Superviseur.se, Responsable e.commerce, Rédacteur.rice web e.commerce, Animateur.trice commercial.e de communauté Web, Responsable de secteur, Directeur.trice de réseau, Responsable d'équipe...



Nos atouts

- ◇ Une équipe pédagogique expérimentée à l'écoute et soucieuse de la réussite de ses étudiants
- ◇ Des salles de cours équipées de vidéoprojecteurs et tableau blanc interactif
- ◇ Des salles de TD équipées de matériels informatiques en réseau avec accès Internet et applications Web
- ◇ De nombreux entraînements aux épreuves écrites / orales en plus des examens blancs
- ◇ Des interventions de professionnels (conférences, tables rondes, job dating, Raid Sud-Ouest...)
- ◇ Des relations pérennes avec des partenaires professionnels du tissu économique local
- ◇ Un taux de réussite élevé depuis de nombreuses années
- ◇ Une forte capacité à la poursuite d'études de nos étudiants
- ◇ Une intégration rapide dans la vie active
- ◇ Une journée d'intégration à l'extérieur de l'établissement avec l'équipe pédagogique.



L'expérience en milieu professionnel

Les expériences en milieu professionnel sont obligatoires. Elles ont lieu dans une ou plusieurs organisations :

- ◇ Proposant des biens /prestations de services à une clientèle de particuliers ou de professionnels
- ◇ D'une taille suffisante pour justifier le recours à un technicien supérieur.

Modalités de l'immersion professionnelle

Dans le cadre de l'entreprise où le stage en immersion est programmé ;

16 semaines de stage sur les 2 années de formation ;

Des actions professionnelles ponctuelles liées ou non aux stages.



Horaires de Formations Enseignements obligatoires

1ère et 2nde Année
Horaire Hebdomadaire
Total (cours + TD)

Culture Générale et Expression	2 (1 + 1)
Langue Vivante étrangère	3 (2 + 1)
Culture Economique, Juridique et Managériale	5 (4 + 1)
Relation Client et Négociation Vente	6 (4 + 2)
Relation Client à Distance et Digitalisation	5 (3 + 2)
Relation Client et Animation de Réseaux	4 (3 + 1)
Atelier de Professionnalisation	4
Total	29 (17 + 12)
Enseignement facultatif Langue Vivante étrangère 2	2 (1 + 1)



Epreuves Examen Enseignements obligatoires

	Coef.	Forme	Durée
E1— Culture Générale et Expression	3	Ecrite	4 h
E2— Langue Vivante étrangère	3	Orale	30 mn + 30 mn
E 3— Culture Economique, Juridique et Managériale	3	Ecrite	4 h
E4— Relation Client et Négociation Vente	5	CCF	40 mn + 1 h
E5— Relation Client à Distance et Digitalisation	4	Ecrite + Pratique	3 h + 40 mn
E6— Relation Client et Animation de Réseaux	3	CCF	40 mn
Enseignement facultatif Langue Vivante étrangère 2		Orale	20 mn + 20 mn