

Nos partenaires

- ◆ Dauphiné Libéré : formation phoning
- ◆ Société Thiriet : raid
- ◆ Banques : Crédit Agricole, CIC, Crédit Mutuel, Caisse D'Epargne...
- ◆ Agences immobilières
- ◆ Stéphane Plaza
- ◆ Automobile : Mercedes, BMW, Renault, Citroën, Peugeot, Fiat...
- ◆ Service à la personne : O2



Scan me

Sélection

- ◆ Peuvent intégrer un BTS NDRC, les titulaires de bac professionnel, technologique et général.
- ◆ Étude du dossier : notes, appréciations, motivation.
- ◆ Environ 800 dossiers de candidature en 2021.
- ◆ 52 places à la rentrée 2021

Qualités requises

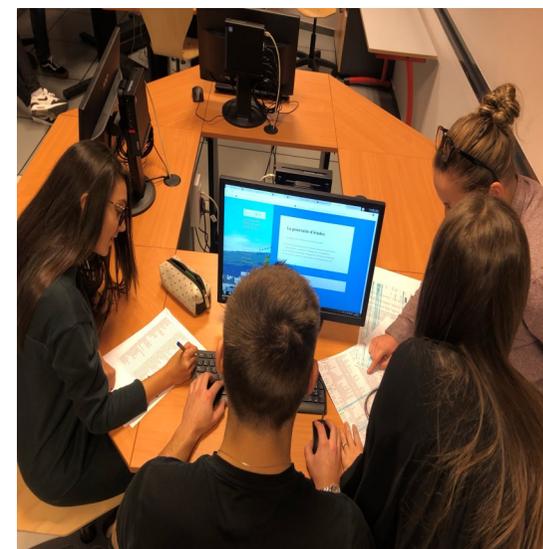
- ◆ avoir un bon relationnel et le sens du service
- ◆ être curieux, organisé, autonome
- ◆ Avoir de bonnes qualités rédactionnelles

Les débouchés

- ◆ Commercial
- ◆ Conseiller clientèle
- ◆ Community manager
- ◆ Animateur site e-commerce ...
- ◆ Licences professionnelles
- ◆ Ecoles de commerce GEM, IAE



Négociation Digitalisation de la Relation Client



Lycée Marie Curie
5 avenue du 8 mai 1945
38130 Échirolles
Téléphone : 04 76 33 70 00
mail : ce.0382920T@ac-grenoble.fr



Présentation du BTS

Le BTS NDRC forme des vendeurs et des managers commerciaux capables d'investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux.

L'activité du titulaire du BTS NDRC s'exerce en direction de la clientèle actuelle et potentielle de l'entreprise.

La formation généraliste sur 2 ans, permet d'évoluer dans tous les secteurs d'activité.

L'enseignement général

- ♦ Culture Economique, Juridique et Managériale (5 h)
- ♦ Culture Générale et Expression (2 h)
- ♦ LV1 (anglais) (3 h)
- ♦ LV2 (espagnol/italien)
- ♦ LV2 facultative

L'enseignement professionnel

Bloc 1 : Relation client et négociation-vente (6 h)

Cibler et prospecter la clientèle

Négocier et accompagner la relation client

Organiser et animer un événement commercial

Exploiter l'information commerciale

Bloc 2 : Relation client à distance et digitalisation (5 h)

Maîtriser la relation omnicanale

Animer la relation client digitale

Développer la relation client en e-commerce

Bloc 3 : Relation Client et animation de réseaux (4 h)

Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs

Développer et animer un réseau de partenaires

Créer et animer un réseau de vente directe

Ateliers de professionnalisation (4 h)

Visites d'entreprise, conférences, coaching, sorties culturelles...

16 semaines de stage + une demie journée par semaine

