

Pour qui ?

PROFIL

Elèves issus de toutes formations (Baccalauréat, formation universitaire et reprise d'études)

QUALITÉS REQUISES

Dynamisme, rigueur, détermination, curiosité, ténacité, réactivité, excellent relationnel,

Avoir le sens de l'équipe, goût pour la vente, le numérique, des capacités d'adaptation et d'organisation.

Modules de la formation

Enseignement Général : 11 h / semaine

Culture générale et expression (2h), Langue vivante étrangère (3h), Culture économique juridique et managériale (4), Langue vivante étrangère 2 facultative (2)

Enseignement Professionnel : 19 h / semaine

Relation client et négociation-vente (6h), Relation client à distance et digitalisation (5), Relation client et animation de réseaux (4 h), Ateliers de professionnalisation (4)

Stage en milieu professionnel : 8 semaines / an

16 semaines au minimum sur les deux années de formation dans tous types de structure

Objectifs de la formation

Le BTS NDRC vise à former des commerciaux généralistes capables d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation.

Dans le cadre d'une stratégie omnicanal, il est :

✓ Expert de la relation client sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation). Il sait gérer de multiples points des différents segments clients visés.

✓ Connecté aux contenus commerciaux liés aux sites Web, réseaux sociaux, forums...

✓ Formé aux nouvelles pratiques numériques sur l'ensemble du processus d'achat (amont et en aval)

✓ Vecteur de communication interne et externe



Spécificités

ÉQUIPEMENTS

Ordinateur portable ou tablette numérique, laboratoire de langues, espace modulable en fonction des activités.

ORGANISATION & PREPARATION A L'EXAMEN

Des temps programmés pour échanger avec les tuteurs pédagogiques et professionnels – suivi de stage récurrent et individualisé.

Plage horaire de devoirs hebdomadaire

Entraînements aux épreuves orales en présence de professionnels

PROJETS :

Organisation et mise en place d'évènements, Développement de partenariats avec les réseaux professionnels Erasmus

LES EMPLOIS CONCERNES

En primo insertion : Commercial terrain, téléconseiller, animateur réseau, marchandiseur commercial e-commerce, chargée d'assistance, etc.

En termes d'évolution :

Superviseur, animateur plateau, manager d'équipe, chef de réseau, etc.

POURSUITE D'ETUDES POSSIBLES

- ✓ Licences professionnelles
- ✓ Bachelor
- ✓ Concours passerelle

