

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

Sens de l'équipe - Goût pour la vente et le numérique -
Capacités d'adaptation et d'organisation.

Contenu de la formation

- ▶ **Enseignement Général : 11h / semaine**
Culture générale et expression (2h), Langue vivante étrangère (3h), Culture économique juridique et managériale (4h), Langue vivante étrangère 2 facultative (2h)
- ▶ **Enseignement Professionnel : 19h / semaine**
Relation client et négociation-vente (6h), Relation client à distance et digitalisation (5h), Relation client et animation de réseaux (4h), Ateliers de professionnalisation (4h)
- ▶ **Périodes de Formation en Milieu Professionnel :**
8 semaines / an
16 semaines au minimum sur les deux années de formation dans tous types de structures

Objectifs de la formation

Le BTS NDRC vise à former des commerciaux généralistes capables d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tous types de structures.

Dans le cadre d'une stratégie omnicanal, le titulaire d'un BTS NDRC est :

- ▶ Expert de la relation client sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, en 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 de travail modulable en fonction des activités
- ▶ **ORGANISATION & SUIVI**
 - Des temps programmés pour échanger avec les tuteurs pédagogiques et professionnels
 - Suivi de stage régulier et individualisé
 - Plage horaire de devoirs hebdomadaire
 - Entraînements aux épreuves orales en présence de professionnels
- ▶ **PROJETS**
 - Intervention de professionnels
 - Organisation et mise en place d'évènements
 - Développement de partenariats avec les réseaux professionnels
 - Charte Erasmus+

Emplois

Insertion post-BTS : 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'ÉTUDES POSSIBLES**
 - Licences professionnelles
 - Bachelor
 - Concours passerelle

