

# BTS

# NDRC

## Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Brevet de Technicien supérieur

**DIPLÔME DE L'ÉDUCATION NATIONALE**

Niveau V – durée : 2 ans

NOMBRE DE PLACES : 18

Ce BTS forme les futurs commerciaux des entreprises dans de multiples secteurs d'activités.

Cette formation est organisée autour de la **communication** et des **technologies de l'information** et de la communication.

Tout au long de la scolarité, des **projets professionnels** sont réalisés en partenariat avec le monde économique.

Il forme des managers commerciaux capable de :

- **Gérer la relation client** de la prospection à la fidélisation
- **Maîtriser les technologies** de l'information et de la communication
- **Mettre en œuvre la politique commerciale**
- **Contribuer à la croissance du chiffre d'affaire** de l'entreprise

<https://www.onisep.fr/Ressources/Univers-Formation/Formations/Post-bac/bts-negociation-et-digitalisation-de-la-relation-client>

Conditions d'inscription & d'admission

Après la classe de Terminale (procédure PARCOURSUP)

### ▪ QUALITÉS & COMPÉTENCES

- Capacité à communiquer
- Bonne élocution, bonne présentation
- Confiance en soi
- Dynamisme et aptitude à la persuasion
- Bon niveau en Langues

### ENSEIGNEMENT HEBDOMADAIRE

GÉNÉRAL

- Culture Générale
- Langues vivantes (Anglais ou Espagnol)

PROFESSIONNEL

- Culture Economique Juridique et Managériale
- Relation Client et Négociation Vente
- Digitalisation
- Animation et réseau
- Atelier de Professionnalisation

### PÉRIODES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

14 semaines sur 2 ans

<https://www.onisep.fr/Cap-vers-l-emploi/Stages-en-entreprises/Stages-en-entreprise-vos-questions-nos-reponses>

### ▪ POURSUITES D'ÉTUDES

Plusieurs voies sont possibles avec ce BTS :

- **Licence professionnelle**
- **Institut universitaire Professionnel (IUP)**
- **École de commerce sur concours**

### ▪ INSERTION PROFESSIONNELLE

Le BTS NDRC est un diplôme permettant d'intégrer les porteurs d'emplois suivants :

Commercial, négociateur, représentant, chargé de clientèle, chef des ventes, manager d'équipe, délégué commercial, prospecteur des ventes, animateur de réseau

Lycée Professionnel Antoine Lomet, 221 avenue d'Italie 47000 AGEN tel : 05.53.47.30.21

Mail : [ce.0470004z@ac-bordeaux.fr](mailto:ce.0470004z@ac-bordeaux.fr) site : <http://www.lp-lomet.fr/>