

# BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

## OBJECTIFS DU DIPLÔME, A TERME :

- ☑ Etre capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités
- ☑ Savoir gérer de multiples points de contact pour installer une meilleure proximité avec les clients
- ☑ Posséder une véritable culture numérique
- ☑ Accompagner le client tout au long du processus commercial
- ☑ Etre vecteur de communication

## QUALITES REQUISES :

- |                                    |                        |
|------------------------------------|------------------------|
| ☑ INTERET POUR LE METIER           | ☑ ORGANISATION         |
| ☑ AUTOMIE                          | ☑ FACULTE D'ADAPTATION |
| ☑ GOÛT DU CHALLENGE                | ☑ DYNAMISME            |
| ☑ SENS DE L'ECOUTE ET DE L'ANALYSE | ☑ ESPRIT D'EQUIPE      |
| ☑ RIGUEUR                          |                        |

## RYTHME DE L'ALTERNANCE :

Formation diplômante sur 2 années scolaires avec un rythme d'alternance de 2 à 3 jours par semaine (selon planning fourni en début d'année) sur 32 semaines par an.

## INTERETS :



- Des salariés présents à plein temps pendant la période estivale de fin mai jusqu'à septembre
- Remplacements saisonniers par des salariés formés

## LES DEBOUCHES DU BTS NDRC :

Un grand nombre d'entreprises recherchent continuellement des candidats motivés pour constituer leur équipe commerciale. Les différents métiers qui découlent du BTS NDRC sont particulièrement variés, mais le choix de l'activité sera dépendant du parcours professionnel et personnel du candidat, de sa motivation et de son expérience.



Commercial Terrain  
Négociateur  
Délégué(e) commercial(e)  
Chargé(e) de clientèle  
Télévendeur(se)  
Responsable d'équipes  
Manager d'équipe  
Responsable réseau

Animateur(trice) des ventes/réseaux  
vendeur  
Chef de ventes  
Commercial(e)  
Chargé(e) d'affaires  
Commercial web e-commerce  
Responsable de secteur  
Responsable de zone




---

## PROGRAMME DE COURS 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> ANNEE





---

7 modules de cours dont 3 classiques et 4 spécifiques:

### 3 modules classiques :

-  Langues vivantes
-  Culture générale et expression
-  Culture économique, juridique et Managériale

### 4 modules spécifiques :

-  Relation client et Négociation-vente
-  Relation client à distance et digitalisation
-  Relation client et animation de réseaux
-  Atelier de professionnalisation

