MARCHÉ DU TRAVAIL

Le positionnement généraliste du diplôme BTS NRDC permet à son titulaire d'exercer dans tout domaine.

Débouchés professionnels : vendeur, représentant, télévendeur, conseiller clientèle, animateur commercial, vendeur à domicile, commercial web.

Après quelques années d'expérience : superviseur, manager d'équipe, responsable de e-commerce, responsable de réseau.

Pour tout renseignement complémentaire, vous pouvez contacter notre établissement

Lycée Gaspard Monge

119 Avenue Marius Berroir - 73000 Chambéry

Tél. 04.79.33.39.09 - Fax 04.79.33.57.34.

Mail : Ce.0730016w@ac-grenoble.fr

www.lycee-monge.fr

Région académique Auvergne-Rhône-Alpes

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La Région Auvergne-Rhône-Alpes

MONGE SUP
ENSEIGNEMENT SUPERIEUR BTS - CPGE

BTS NDRC

BTS

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

BTS NDRC

La digitalisation des activités commerciales (l'usage accru des sites web, des réseaux sociaux, des applications) oblige le commercial à s'intéresser aux recommandations, aux avis, aux notations des consommateurs. Il doit se montrer réactif, s'adapter, communiquer.

Ce nouveau BTS vous permettra d'acquérir des compétences : faire de la veille, exploiter et partager l''information commerciale, organiser, gérer, planifier l'activité commerciale, communiquer négocier, agir à tout moment et en tout lieu grâce à une culture du numérique.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Acquérir :
La maîtrise des techniques de vente,
La maîtrise de l'outil informatique, des Technologies de l'Information et de la Communication.

Conditions d'accès : Bac STMG, Bac pro, Bac général

ATTENDUS DE LA FORMATION :

Qualités :
Aisance à l'oral, bon relationnel, dynamisme, motivation, esprit d'initiative, culture numérique.

GRILLE HORAIRE	DISCIPLINES	1ère Année	2ème Année
Tronc commun	Culture générale et expression	2H	2H
	Langue Vivante étrangère (Anglais)	3H	3H
	Culture économique, juridique et managériale	5H	5H
	Langue vivante 2 facultative	(2H)	(2 H)
Total enseignements généraux		10 H	10 H
Enseignements professionnels	Relation Client et Négociation -Vente	6 H	6 H
	Relation Client à Distance et Digitalisation	5 H	5 H
	Relation Client et Animation de Réseaux	4 H	4 H
Total enseignements Professionnels		15 H	15 H
Atelier de professionnalisation		4 H	4 H
Total général		29 H	29 H

Et 16 semaines de stage en entreprises sur 2 ans

POURSUITES D'ÉTUDES :

Avec un bon dossier des poursuites d'études sont envisageables :
- En licence professionnelle
- En licence à l'Université
- En école de commerce ou de gestion.

BTS LYCEE DES METIERS ET DE LA CREATION INDUSTRIELLE

Négociation et Digitalisation de la Relation Client