



# BTS NDRC

EN INITIAL

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION  
DE LA RELATION CLIENT



16

SEMAINES  
DE STAGE  
PROFESSIONNEL  
SUR 2 ANS

ANALYSER  
NÉGOCIER  
ANIMER



## CONDITIONS D'ADMISSION

Diplôme requis :  
Baccalauréat général  
Baccalauréat technologique  
Baccalauréat professionnel  
**Admission sur dossier via Parcoursup**

## QUALITÉS ATTENDUES

- Autonomie
- Fort relationnel
- Sens de l'organisation
- Agile avec les outils numériques
- Bon relationnel
- Bonne communication
- Force de proposition



# BTS NDRC

EN INITIAL

## NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



### Missions principales

- Analyser l'offre et la demande
- Analyser le comportement d'achat du consommateur
- Animer et mettre en place des animations et des promotions commerciales
- Négocier et fidéliser le client
- Proposer des actions digitale pour améliorer la relation client
- Réaliser les objectifs commerciaux fixés

### Enseignement général

- Culture générale et expression
- Langues vivantes étrangères LV1 Anglais, LV2 Espagnol
- Culture économique, juridique et managériale

### Parcours de professionnalisation

- Ateliers professionnels 1 j / semaine
- Pratiques relationnelles (négociation/animation)
- Production digitale
- Animation des réseaux
- Recherche et finalisation des stages

• STAGES 16 semaines sur 2 ans

### 3 Blocs de compétences professionnelles

#### RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION VENTE

- Cibler et prospection la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

#### RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

#### RELATION CLIENT, ANIMATION RÉSEAUX SOCIAUX

- Implanter et promouvoir l'offre des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

### SECTEURS D'ACTIVITÉ

IMMOBILIER  
BANQUES  
ASSURANCE  
COMMERCE ET DISTRIBUTION  
SECTEURS DANS L'INNOVATION DIGITALE

### INTÉGRATION PROFESSIONNELLE

VENDEUR.EUSE  
COMMERCIAL.E / COMMERCIAL.E WEB  
NÉGOCIATEUR.ICE  
CHARGÉ.E D'AFFAIRES  
TECHNIQUE-COMMERCIAL.E  
MARCHANDISEUR  
CHEF.FE DE SECTEUR  
ANIMATEUR.ICE RÉSEAU  
ANIMATEUR.ICE DES VENTES

### POURSUITE D'ÉTUDES

BAC +3 PÔLE SUP DINAN LES CORDELIERS :  
CHARGÉ.E DES AFFAIRES COMMERCIALES

BAC +3 :  
MANAGEMENT, BANQUE  
MARKETING ET COMMUNICATION  
COMMERCE INTERNATIONAL  
ASSURANCE, FINANCE  
NÉGOCIATEUR IMMOBILIER  
ÉCOLES DE COMMERCE  
LICENCE PROFESSIONNELLE

### LES + DU PÔLE SUP DINAN

ACCESIBILITÉ



INTERNAT



- Professeurs expérimentés
- Études de cas réels en mode gestion de projet
- Intervenants externes, réseau de partenaires
- Formation ouverte sur les entreprises
- Outils numériques et digitaux Wordpress, Pack office
- Accompagnement pour les études en BAC + 3