



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 Anglias, 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 prospecter 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
TECHNICO-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

ACCESSIBILITÉ



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



**LES
CORDELIERS**
ENSEMBLE SCOLAIRE
PÔLE SUP DINAN