## Poursuite d'études

Le titulaire du BTS NDRC peut choisir :

- La vie active,
- L'université : licence (L3 dans le cadre du LMD - Licence, Master, Doctorat) ou licence professionnelle,
- Une école de commerce grâce aux admissions parallèles.

## Débouchés professionnels

A la fin de sa formation, plusieurs axes d'activité s'offrent à l'étudiant à plus ou moins long terme :

- Vendeur – Représentant – Commercial terrain – Négociateur
- Télévendeur – Téléconseiller
- Animateur commercial site e-commerce – Commercial e-commerce
- Marchandiseur – e-marchandiseur
- Animateur réseau – Animateur des ventes
- Conseiller – Vendeur à domicile

En termes d'évolution professionnelle, le titulaire du BTS NDRC peut accéder aux emplois suivants :

- Responsable d'équipe – Animateur plateau
- Responsable e-commerce – Rédacteur web e-commerce
- Responsable de secteur, de réseau, de zone

CAMPUS DES MÉTIERS ET DES QUALIFICATIONS Auto-mobilités

GRETA CFA La référence formation

ACADÉMIE DE NANTES

Région PAYS de la LOIRE


Lycée polyvalent Le Mans Sud
128 rue Henri Champion 72058
LE MANS CEDEX 2
02 43 86 24 16
ce.0721094y@ac-nantes.fr
lemans-sud.e-lvco.fr

GRETA-CFA DU MAINE
28 rue des grandes courbes
72100 LE MANS
02 43 84 04 50
greta-cfa-paysdelaloire.fr


LM Sud

LYCÉE POLYVALENT LE MANS SUD

**Formation possible par apprentissage**

**BTS**

# Négociation et Digitalisation de la Relation Client

## Cap sur la Vente Conseil

Le titulaire du BTS NDRC est un commercial généraliste capable d'exercer dans tous les secteurs d'activité et dans tout type d'organisation avec tout type de clientèle (entreprises, particuliers, organisations publiques). C'est un expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance et e-relation) et dans toute sa complexité (de la prospection à la fidélisation).
L'accélération de la digitalisation des activités commerciales conduit le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux.
Il accompagne le client/usager tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat.

## Profil de l'étudiant

- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à leur environnement économique et juridique.
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers commerciaux et à la prise en charge de la relation client, notamment via le web.
- Avoir le goût de valoriser des produits, d'argumenter, de négocier et de s'engager dans des relations commerciales.
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés.
- S'assurer de disposer de bonnes conditions de mobilité géographique.

## Nos atouts

- Ateliers d'aide à la recherche de stage (CV- entretien de simulation-job dating)
- Partenariats avec des entreprises locales
- Visites d'entreprises
- Rencontres avec des professionnels et des anciens étudiants
- Semaine « école –entreprise » : semaine à thèmes avec conférences

# Notre Formation

## Conditions d'admission

- Baccalauréat STMG
- Baccalauréat Professionnel (vente ou Commerce…)
- Autres séries possibles…

**Possibilité de suivre la 1ère et /ou la 2ème année de formation en apprentissage en partenariat avec le GRETA – CFA du Maine**

## Enseignements

| MATIÈRES | Horaires hebdomadaires |
|---|---|
| **ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL** | |
| Culture générale et expression | 2 h |
| Langue vivante étrangère | 3 h |
| Culture économique, juridique et managériale | 5 h |
| **ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL** | |
| Relation client et négociation-vente | 6 h |
| Relation client à distance et digitalisation | 5 h |
| Relation client et animation de réseaux | 4 h |
| Ateliers de professionnalisation | 4 h |
| | **29 h** |

## Formation en Milieu Professionnel

La formation en entreprise est d'une durée de 16 semaines sur les deux années.