



RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE

Liberté
Égalité
Fraternité

LA CITÉ SCOLAIRE
LAURE GATET



Deviens...

**Chargé(e) de clientèle,
Commercial(e) terrain ou
Web manager**

FORMATION
BAC+2
INITIAL OU
ALTERNANCE

**BTS
NDRC**

**NÉGOCIATION ET
DIGITALISATION DE
LA RELATION CLIENT**

PRÉREQUIS

La formation s'adresse à **tous types de bacheliers** issus de préférence du domaine du **marketing** ou de la **vente**.

Toutefois, les personnes titulaires d'un Bac général ou technologique peuvent y accéder. La motivation est un élément indispensable à la réussite.



OBJECTIFS

Le ou la titulaire du BTS NDRC doit être capable de :

- Maîtriser la relation client omnicanale
- Développer la relation client à distance et en face à face
- Développer et piloter différents réseaux de vente
- Exploiter l'information commerciale



MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Interventions de professionnels : témoignages, ateliers, intégration en milieu professionnel...
- Mises en situation avec des professionnels (entretiens de simulations, stages ...)
- Travaux dirigés
- Créneaux d'accompagnement hebdomadaires spécifiques pour les alternants



MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Salles informatique modulables
- Logiciels professionnels de bureautique et spécifiques à la relation client digitale



PROGRAMME

Matière	1 ^{re} année	2 ^e année
Culture générale et expression	2	2
Langue vivante étrangère ANG <i>(avec section GPME)</i>	3	3
Culture économique, juridique et managériale	4	4
Culture économique, juridique et managériale appliquée	1	1
B1 - Relation client et négociation - vente	6	6
B2 - Relation client à distance et digitalisation	5	5
B3 - Relation client et animation de réseaux	4	4
Atelier de professionnalisation	4	4



SUIVI ET ÉVALUATIONS

Des études de cas pratiques sont réalisées. Le contenu est élaboré à partir du référentiel du diplôme consultable sur le RNCP. Un cahier de texte numérique permet de suivre le déroulement de la formation en conformité avec le référentiel. Un ENT permet un partage collaboratif de ressources et de toutes informations inhérentes à la formation.

Désignation d'un « référent alternant » pour assurer la répartition des compétences à acquérir entre le temps en entreprise et le temps en cours.

La certification se déroule en épreuves ponctuelles et en cours de formation (CCF) au sein de l'établissement.

Et ensuite...



POURSUITE D'ÉTUDES

- Large choix de licences professionnelles (marketing, management, web, communication, immobilier, banque assurance...)
- 2^{ème} et 3^{ème} année de BUT
- École de commerce



LES MÉTIERS POSSIBLES

Vendeur • Commercial terrain • Conseiller commercial • Vendeur à domicile • Conseiller à distance • Téléopérateur • Marchandiseur • Commercial E-commerce • Chef de secteur • E-marchandiseur • animateur de réseau...



ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE

Superviseur • Responsable E-commerce • Rédacteur web E-commerce • Community manager • Responsable de secteur • Directeur de réseau • Responsable d'équipe...



Conception réalisation : comtogether.fr

CITÉ SCOLAIRE LAURE GATET

25 Avenue Georges Pompidou • 24000 Périgueux • 05 53 02 47 00 • Ce.0240025x@ac-bordeaux.fr • www.lauregatet.fr

