

## **BTS NDRC**

### **(NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT)**

**Formation diplômante sur 2 ans par alternance en contrat d'apprentissage.**

**Formation en alternance rémunérée de 43% à 61% du SMIC.**

**Heures de formation : 1350h sur 2 ans.**

Vous avez une aisance relationnelle?

Vous aimez convaincre ?

Vous êtes dynamique, créatif et vous aimez les responsabilités ?

Vous êtes organisé(e), autonome et persévérant ?

Alors le BTS NDRC est fait pour vous !



### **Quelles seront vos missions ?**

Votre activité s'inscrit dans un contexte de mutation des métiers commerciaux. Vous deviendrez à l'issue de la formation un vendeur - manager commercial qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires.

La maîtrise des technologies de l'information et de la communication spécifiques à votre métier conditionne votre performance et votre productivité commerciale.

Le technicien supérieur NDRC est un expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité. trois Pôles essentiels caractérisent votre activité :

**1-Relation client et négociation -vente**

**2-Relation client à distance et digitalisation**

**3-Relation client et animation de réseaux**

*« J'ai choisi cette formation car j'aime le terrain, rencontrer des personnes nouvelles ! »*

Sylvain, 20 ans



*« L'alternance, par contre, était le moyen de mettre toutes les chances de mon côté ! »*

Jérôme, 21 ans

### **Pour quels débouchés ?**

Les emplois relèvent de la fonction commerciale - vente.

Domaine du soutien à l'activité commerciale : prospecteur, téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur des ventes, animateur e-commerce, animateur réseau.

Domaine de la relation client : vendeur, représentant, commercial, négociateur, délégué commercial, conseiller commercial, attaché commercial, conseiller de clientèle, chargé de clientèle, chargé d'affaires, télévendeur...

Domaine du management des équipes commerciales : chef des ventes, responsable des ventes, responsable e-commerce, chef de réseau...

**100% de réussite  
en 2018, 2019,  
2020**

## L'enseignement et l'examen

Modules	Enseignements	Examens
Modules Activités professionnelles	<ul style="list-style-type: none"> <li>• U4- Relation Client et Négociation-Vente</li> <li>• U5- Relation Client à distance et digitalisation</li> <li>• U6- Relation Client et animation de réseaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• E4- Communication Commerciale (CC) : Épreuve orale : 40 mn (préparation : 40 mn). Cette épreuve repose sur un dossier élaboré par le candidat relatif à son expérience en entreprise et sur un jeu de rôle proposé par le jury. (coef. 5)</li> <li>• E5- Etude d'une situation réelle (épreuve écrite, durée 3 h) (coef.2) + Epreuve pratique (Sur poste informatique) (coef.2)</li> <li>• E6-Épreuve orale : 40 mn, Le candidat doit produire un dossier descriptif de 3 activités professionnelles relatives à l'animation de réseaux de distributeurs, de partenaires, de vente directe. (coef.3)</li> </ul>
Modules généraux	<ul style="list-style-type: none"> <li>• U 1- Culture et expression</li> <li>• U2- Langue vivante (Anglais)</li> <li>• U3- Culture économique, juridique et managériale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• E1- Epreuve écrite de 4h (coef .3)</li> <li>• E2- Epreuve orale (30mn + 30 mn) (coef. 3)</li> <li>• E3- Epreuve écrite de 4h (coef. 3)</li> </ul>

## Conditions d'admission

Etre titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel.

Admission définitive après examen du dossier et satisfaction à l'entretien et au test de positionnement.

Les frais de formation sont totalement pris en charge par l'OPCO de votre futur employeur. Cependant, **vous êtes invité(e) à trouver vous-même votre employeur** même si nous vous accompagnons dans cette recherche d'emploi.

Pour des renseignements complémentaires, contactez :  
**AURILLAC FORMATION COM**

2 rue Nicéphore Niepce  
15000 Aurillac

☎ : 04.71.63.72.85

[magali.aymar@gmail.com](mailto:magali.aymar@gmail.com)  
[www.aurillacformation.com](http://www.aurillacformation.com)

