



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



« Ce BTS est tourné vers le digital, j'apprends à créer des sites internet et c'est très stimulant »

Léa, 18 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...



« J'ai choisi cette formation car j'aime le terrain, rencontrer des personnes nouvelles, ne jamais faire la même chose ! »

Geoffrey, 20 ans

L'enseignement et l'examen

Modules	Enseignements	Examens
Modules Activités professionnelles	<ul style="list-style-type: none">U4- Relation Client et Négociation-VenteU5- Relation Client à distance et digitalisationU6- Relation Client et animation de réseaux	<ul style="list-style-type: none">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)E5- Étude d'une situation réelle (épreuve écrite, durée 3 h) (coef.2) + Épreuve pratique (Sur poste informatique) (coef.2)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)
Modules généraux	<ul style="list-style-type: none">U1-Culture générale et expressionU2- Langue vivante (Anglais)U3- Culture économique, juridique et managériale	<ul style="list-style-type: none">E1- Épreuve écrite de 4h (coef .3)E2- Épreuve orale (30mn + 30 mn) (coef. 3)E3- Épreuve écrite de 4h (coef. 3)

Conditions d'admission

- Etre titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel.
- Admission définitive après examen du dossier et satisfaction à l'entretien.

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
www.aurillacformation.com

facebook 