

Les emplois :

- Vendeur, représentant, commercial
- Télévendeur, téléconseillère
- Animatrice commerciale site e-commerce, Commercial e-commerce
- Chef de secteur, marchandiseur, e-marchandiseur
- Animateur réseau, animatrice des ventes



La poursuite d'études :

- Licence professionnelle,
- Licence en université,
- Ecoles de commerce...

L'admission :

Le BTS NDRC est ouvert aux bacheliers technologiques, professionnels et généraux.

Permis de conduire très conseillé.

L'inscription : www.parcoursup.fr

Les Portes Ouvertes :

Samedi 17 février 2024
à partir de 9 h

Nouveauté 2023 :

Possibilité de faire sa deuxième année en alternance

Pour nous contacter :

bts.ndrc-lyceerenan@outlook.fr

02 96 77 22 22



Lycée Ernest Renan Saint-Brieuc

BTS NDRC



Négociation et Digitalisation de la Relation Client

<https://btsndrcrenan.com>

Le métier :

Commercial généraliste, il est capable d'exercer dans tous secteurs d'activités et tout type d'organisation, avec tout type de clientèle. Il est un expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation).



Le commercial, en relation quotidienne avec le client, a pour objectif le développement du chiffre d'affaires de l'entreprise mais aussi la gestion de la relation client par tous les canaux : sur le terrain mais aussi de façon dématérialisée par les sites web, les applications et les réseaux sociaux.

Recommandations, avis, notations sur les réseaux sociaux, forums, blogs deviennent de fait des vecteurs de communication que le commercial doit intégrer pour développer la clientèle et avoir une forte réactivité.

La formation et les épreuves de l'examen :

• Au lycée :

Matières enseignées		Examen	
Disciplines	Horaires	Coeff	Modalités
Culture Générale et Expression	2 h (1 + 1)	3	Ecrit 4 h
Anglais	3 h (2 + 1)	3	Oral
Culture économique, juridique et managériale	5 h (4 + 1)	3	Ecrit 4 h
Digitalisation de la relation	5 h (3 + 2)	4	Ecrit 3 h + Oral de 40 min
Ateliers de professionnalisation	4 h	/	/
Négociation vente	6 h (4 + 2)	5	CCF
Animation de réseaux	4 h (3 + 1)	3	CCF

• Sur le terrain :

17 semaines de stage dans toute forme d'organisation artisanale, industrielle, commerciale, associative, publique *qui met en œuvre une démarche commerciale.*

Les missions du commercial connecté :

- Mener des actions de prospection et de fidélisation en face à face et par téléphone,
- Proposer des solutions innovantes et «sur mesure» aux clients,
- Assumer la veille commerciale «terrain»,
- Créer et organiser des événements pour dynamiser les ventes,
- Animer et gérer la relation commerciale à distance (Forum, blog, applications,...),
- Effectuer des reportings commerciaux...



L'acquisition des fondamentaux des techniques commerciales et d'une culture numérique est indispensable pour la nouvelle génération de commerciaux 3.0.

