

BTS NDRC

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

OBJECTIFS	<ul style="list-style-type: none"> • Vous devez acquérir des compétences mais aussi de l'expérience. • Compromis idéal entre accès au monde du travail et poursuite de vos études, le BTS NDRC associe enseignement général et professionnel, mises en pratique et immersion professionnelle en entreprise.
MÉTIERS DANS L'ENTREPRISE	<ul style="list-style-type: none"> • Attaché commercial • Commercial • Chargé d'affaires • Chef de secteur • Animateur de vente • Téléprospecteur
SECTEURS D'ACTIVITÉ	<ul style="list-style-type: none"> • Entreprises de négoce pour le particulier et/ou le professionnel • Prestataires de services : assurance, banque, immobilier, location, communication, transports...
COMPÉTENCES VISÉES	<ul style="list-style-type: none"> • Vendre et gérer la relation client • Produire des informatiques commerciales • Organiser et manager l'activité commerciale • Mettre en oeuvre la politique commerciale • Gérer la relation client à distance : e-commerce et e-relation
PUBLIC PRE-REQUIS	<ul style="list-style-type: none"> • Titulaire d'un Bac ou d'un titre de niveau IV • Bon niveau de culture générale • Rigueur et organisation • Sens des responsabilités • Ouverture d'esprit • Fibre commerciale
PLUS PEDAGOGIQUES	<ul style="list-style-type: none"> • Une équipe pédagogique de formateurs expérimentés, tous issus du monde de l'entreprise. • Des cours en lien avec le monde professionnel, témoignages, club d'affaires, projets «terrain» en collaboration avec des acteurs économiques, apports théoriques, mises en situation...
VALIDATION	<ul style="list-style-type: none"> • Brevet de Technicien Supérieur Bac +2

PROGRAMME

RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION-VENTE

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION

- Gérer la relation client à distance
- Gérer l'e-relation et la vente en e-commerce
- Animer la vente en e-commerce

RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

- Animer, implanter et promouvoir l'offre
- Animer les réseaux de partenaires
- Animer un réseau de vente directe

INFO PRATIQUES

- Formation en alternance
- Contrat en apprentissage
- Alternance : 1 semaine de formation /1 semaine en entreprise
- Durée : 24 mois
- Rentrée : septembre
- Lieu : CAMPUS CCI - Parc Universitaire de Laval

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- BAC + 3 Responsable de développement commercial
- BAC + 3 Responsable de la distribution

