



J. Baker
LYCÉE POLYVALENT
HANCHES

HÉBERGEMENT POSSIBLE :
Le lycée Joséphine Baker dispose d'un internat d'excellence de 120 places (admission via un dossier de candidature et un entretien).

ACCESSIBILITÉ DE L'ÉTABLISSEMENT :

 **En bus**
10 lignes

 **En train**
ligne Paris-Chartres-Le Mans

 **En vélo**
8 min depuis la gare



Lycée Joséphine Baker - 4 Rue du Bois de Loup, 28130 Hanches
ce.0281197z@ac-orleans-tours.fr | Tél : 02 58 40 01 30

Imprimé par nos soins. Ne pas jeter sur la voie publique 
Création : *Atops* design.com | Crédits images : Freepik et Pexels

BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

POST BAC
→ BTS

MARKETING
NÉGOCIATION-VENTE
ANIMATION DE RÉSEAUX



J. Baker
LYCÉE POLYVALENT
HANCHES

PRÉSENTATION

Le BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) a pour vocation de former des vendeurs et des managers commerciaux qui doivent gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribuer à la croissance du chiffre d'affaires dans le respect de la politique commerciale définie par l'entreprise.

Le titulaire du BTS NDRC communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en oeuvre la politique commerciale sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation). Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, dans un monde qui se digitalise, il doit maîtriser les nouvelles technologies (réseaux, sociaux, forums,...).

ADMISSION :

Le BTS NDRC est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat et plus particulièrement aux titulaires d'un :

- Bac général
- Bac STMG,
- Bac pro. Métiers du Commerce et de la Vente (option A et B)

Admission sur dossier sur la plateforme **Parcoursup**.

Qualités nécessaires :

- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale.
- Avoir le goût pour la communication et des outils digitaux.
- Avoir un bon sens de l'organisation.
- Une expression orale parfaite et la maîtrise de l'anglais.
- Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits.
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels, adaptés à l'image des entreprises.
- Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe.
- Être rigoureux, autonome et tenace, avoir le goût de l'effort.
- Une bonne présentation corporelle et vestimentaire.

DISCIPLINES ET HORAIRES (SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS)

| ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS ET GÉNÉRAUX ASSOCIÉS | H/sem |
|--|--|
| | 1 ^{re} année → 2 ^{ème} année |
| Culture générale et expression | 2 h 00 |
| Anglais | 3 h 00 |
| Culture économique, juridique et managériale | 5 h 00 |
| Relation client et négociation-vente | 6 h 00 |
| Relation client à distance et digitalisation | 5 h 00 |
| Relation client et animation de réseaux | 4 h 00 |
| Atelier de professionnalisation | 4 h 00 |
| Enseignement facultatif Langue vivante 2 Espagnol | 2 h 00 |

Vous devrez également effectuer un stage en entreprise de 16 semaines (réparties sur les deux années).

POURSUITES D'ÉTUDES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Ce diplôme bac+2 offre la possibilité de devenir technico-commercial, animateur commercial site e-commerce, chargé d'affaires ou de clientèle, vendeur, responsable d'équipe, représentant, responsable de secteur, responsable e-commerce, superviseur...

