



BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Grâce à ce BTS, vous deviendrez l'interface entre l'entreprise, les prospects et les clients. La digitalisation des activités commerciales oblige le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux.

FORMATION en alternance

Durée 24 mois

Enseignements Généraux

- ◆ Culture générale et expression
- ◆ Langue vivante : Anglais ou Espagnol
- ◆ Culture Economique, Juridique et Managériale

Enseignements Professionnels

- ◆ Relation client et négociation vente
- ◆ Relation client à distance et digitalisation
- ◆ Relation client et animation réseaux

Compétences visées

Développement de la clientèle

Qualification et segmentation des prospects

Création et mise en place d'opérations de prospection

Suivi et contrôle

Négociation et vente

Technique de préparation à la négociation

Elaboration et mise en oeuvre de solutions commerciales co-construites

Gestion de la relation client

Analyser la clientèle existante

Construire et mettre en oeuvre des opérations de fidélisation

Mettre en place des actions de reconquête

PRÉREQUIS

Dès lors que vous avez obtenu votre baccalauréat, vous pouvez préparer un BTS NDRC en alternance à l'ISTEG.

- ◆ Inscription dès maintenant
- ◆ Intégration jusqu'à mi-novembre

AVEC et HORS



parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

RYTHME ALTERNANCE

Une semaine en entreprise, une semaine à l'ISTEG,
Sauf pendant les vacances scolaires : temps plein en entreprise.

Modalités d'examen

Modules d'enseignements	Coef.	Type d'examen	Durée
Culture générale et expression	3	Ecrit	4 h
Communication en Anglais ou Espagnol	3	Oral	★ 30 mn + 30 mn
Culture économique, Juridique et Managériale	3	Ecrit	4 h
Relation Client et Négociation - Vente	5	Oral	★ 40 mn + 1 h
Relation Client à distance et Digitalisation	4	Ecrit + Pratique	3h + 40 mn
Relation client et Animation de Réseaux	3	Oral	40 mn

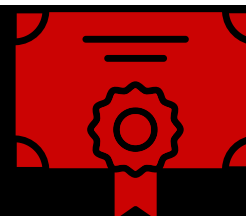
Examens en épreuves ponctuelles ★ Temps de préparation

DEBOUCHES



Technico-commercial
Animateur des ventes
Prospecteur, téléprospector
Animateur réseau, représentant
Chargé de clientèle, conseiller
Responsable de secteur
Responsable e-commerce

POURSUITE D'ETUDES



BACHELOR responsable marketing et commerciale
BACHELOR Immobilier
BACHELOR chef de projet digital
Licence PRO e-commerce et marketing

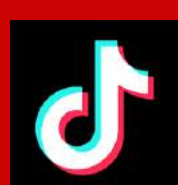
Suivez-nous sur :



Facebook



Instagram



Tic Toc



3, rue Théophile Gautier
33 700 Mérignac
www.isteg.fr
05 57 81 46 81