

BTS NDRC

BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)



**AVEC L'APPRENTISSAGE,
FAITES UN CHOIX D'AVENIR!
70% D'INSERTION**

Vous aimez relever des challenges ? Vous êtes mobile et connecté ? Vous disposez de qualités de communication et d'un bon relationnel ? Vous appréciez travailler en autonomie et en réseaux ?

Grâce à l'apprentissage, devenez commercial terrain, chargé de clientèle, attaché commercial.

Le titulaire du BTS NDRC est un commercial, expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.

Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations. Il organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale.

Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (sites de e-commerce, réseaux sociaux, forums).

**DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET CONDUIRE
UNE NÉGOCIATION-VENTE.**

ÊTRE

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISER.

APPRENTI.E

ANIMER DES RÉSEAUX.

EN

**DÉVELOPPER UNE CULTURE ÉCONOMIQUE,
JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE.**

BTS NDRC



CE QUI EST ATTENDU AVEC LE BTS NDRC

- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale ;
- Disposer de compétences relationnelles ;
- Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web et les réseaux sociaux ;
- Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits ;
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés ;
- 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 ;
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie.

ATOUTS DE NOTRE PROPOSITION

- Des entreprises à la recherche de commerciaux ;
- La maîtrise du contenu de la formation NDRC et de ses modalités de mise en œuvre par l'encadrement de Grafipolis ;
- La maîtrise du dispositif Apprentissage et de l'alternance ;
- Un équipement numérique adapté et maîtrise des outils de la relation cross-média, des outils digitaux de création, enrichissement des sites internet (WordPress), ainsi que des outils marketing de réalité augmentée (SnapPress) ;
- Un centre de formation reconnu par les professionnels.

ACTIVITÉS POSSIBLES EN ENTREPRISE

Grâce aux blocs de compétences développés, vous serez capable de :

Développer la relation client et conduire une négociation-vente. Cibler et prospector la clientèle, négocier et accompagner la relation-client, organiser et animer un événement commercial, exploiter et mutualiser l'information commerciale.

Développer la relation client à distance et digitaliser. Maîtriser la relation omnicanale, animer la relation client digitale, développer la relation client en e-commerce.

Animer des réseaux. Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs,

développer et animer un réseau de partenaires, créer et animer un réseau de vente directe, gérer des informations pertinentes.

Développer une culture économique, juridique et managériale. Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale, proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales, établir un diagnostic (ou une partie de celui-ci) préparant une prise de décision stratégique.

POUR QUELS EMPLOIS ?

Devenez un technico-commercial, animateur commercial de site e-commerce, chargé d'affaires ou de clientèle, responsable d'équipe, représentant.e, responsable de secteur, responsable e-commerce, superviseur.

CONDITIONS D'ACCÈS :

- Tout titulaire d'un baccalauréat : Bac STMG, Bac pro Métiers du commerce et de la vente, Bac général.
- Accès sur dossier de candidature et sur entretien.
- Avoir entre 15 et 30 ans.
- Avoir signé un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
- L'intégration est possible sur nos formations d'une semaine sur l'autre en fonction des places disponibles entre août et fin novembre.

- Durée : 2 ans selon cursus.
- Alternance : 1 semaine en entreprise pour 1 semaine au CFA.

LES + DE LA FORMATION

La formation est rémunérée et financée par les entreprises via les OPCO ou par les collectivités.

L'alternance permet de conjuguer l'enseignement théorique et son application en entreprise, d'obtenir le même diplôme que par l'enseignement classique avec l'expérience professionnelle en plus !

Formation validée par un diplôme d'État.

VOIR AUSSI

- CAP Sérigraphie Industrielle (SI)
- CAP Signalétique et Décors Graphiques (SDG)
- BMA Arts Graphiques (AG) option A Signalétique
- BAC pro RPIP option Productions Graphiques (PG)
- BAC pro RPIP option Productions Imprimées (PI)
- BAC pro Façonnage de Produits Imprimés, Routage (FPIR)
- BTS Étude de réalisation d'un Projet de Communication (ERPC)
- BAC +3 Responsable Qualité Sécurité Environnement (QSE)