



# Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client

***Vous cherchez une formation sélective et accessible, reconnue, professionnalisante, avec un petit groupe d'étudiants (24), une équipe pédagogique proche de vous et investie.....***

***Vous êtes curieux, intéressé par la relation client et les nouvelles technologies....***

***Vous avez trouvé !!! C'est ici au Lycée Odilon Redon à Pauillac que vous allez préparer votre diplôme au cœur du médoc.***

***Le BTS NDRC : Késako ?***

**Un enseignement qui repose sur 3 blocs d'activités professionnelles et sur des enseignements généraux :**

**Enseignements Professionnels**

<b>Relation client et négociation vente</b>	<b>Activités en situation réelle</b> <ul style="list-style-type: none"><li>❖ Prospecter</li><li>❖ Développer la clientèle</li><li>❖ Créer des animations commerciales</li></ul>
<b>Relation client et digitalisation</b>	<b>A partir de la plateforme NDRC</b> <ul style="list-style-type: none"><li>❖ Créer un site internet,</li><li>❖ Gérer les clients, les produits, les fournisseurs, les prospects</li><li>❖ Animer les réseaux sociaux</li></ul>
<b>Relation client et animation de réseaux</b>	<b>Visites d'entreprises, interventions de professionnels</b> <ul style="list-style-type: none"><li>❖ Développer un réseau de partenaires</li><li>❖ Créer et animer un réseau de vente directe</li><li>❖ Implanter, promouvoir l'offre chez les partenaires</li></ul>

## Enseignement Général

<b>Culture économique, juridique et managériale (CEJM)</b>	❖ Disposer d'une culture économique, juridique et managériale
<b>Culture générale et expression écrite</b>	❖ Acquérir une communication efficace ( à l'écrit et à l'oral). Les étudiants peuvent bénéficier du Projet Voltaire
<b>Anglais</b>	❖ Exploiter des textes à caractère commercial ❖ S'exprimer à l'oral

# ***Les stages en entreprise : L'alternance sous statut scolaire !***

***16 semaines réparties sur les 2 années de formation :***

- ❖ ***Suivi et encadrement professionnel : tuteur en entreprise et professeur référent***
- ❖ ***Expérience de la relation client à travers des missions très diverses :***



*prospection*



*ciblage et vente*



*négociation*



*organisation d'événements commerciaux*



*développement et animation du e-commerce*



*vente à domicile*



*développement d'un réseau de partenaires*

# *Les Examens*



3 épreuves ponctuelles écrites

2 épreuves orales en CCF

1 épreuve d'anglais à l'oral ponctuelle

# ***Et après... j'ai mon diplôme***

Je peux :

<b>Soit poursuivre mes études :</b>	<b>Soit travailler :</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Licences professionnelles</li><li>➤ Ecoles de commerce</li><li>➤ Prépa ATS (Adaptation Technicien Supérieur)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Commercial terrain</li><li>➤ Conseiller commercial</li><li>➤ Relation client en présentiel, à distance...</li><li>➤ E-relation en intégrant les nouvelles technologies (digital, web, réseaux sociaux...)</li><li>➤ animateur de réseaux</li><li>➤ Manager de secteur</li></ul>

# ***Et en plus... je peux avoir ...***

- ↪ Cadre commercial
- ↪ Manager d'équipe
- ↪ Création d'entreprise
- ↪ Chef de vente
- ↪ Directeur commercial
- ↪ Responsable e-commerce

*Des perspectives de carrières intéressantes...*