

# BTS NDRC

Les entreprises françaises recherchent désespérément des **vendeurs** avec une qualification plus poussée !

**120 000** chaque année



L'action au cœur de  
la relation commerciale

16 semaines de stage sur les deux ans  
Enseignement ciblé au cœur du métier

## BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

### Et après ?

Commercial itinérant, commercial en prospection et fidélisation de clientèle *dans* l'immobilier, l'automobile, les banques, les assurances, les PME et TPE locales, etc...

### Les poursuites d'études

Licence professionnelle ou classique  
Ecole de commerce...

Scolarité gratuite

Statut étudiant

Sécurité Sociale étudiante

Accès aux services universitaires

Bourses d'enseignement supérieur

## BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

- Commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G), le technicien supérieur NDRC est un expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation).
- Il investit les contenus commerciaux des sites web, des applications et des réseaux sociaux et intègre les recommandations, avis, notations sur les réseaux sociaux, forums, blogs pour développer la clientèle.
- Il accompagne le client/usager et intervient avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat. Cet accompagnement se fait directement ou via un réseau de partenaires.

MATIÈRE	PREMIÈRE ANNÉE	DEUXIÈME ANNÉE	ÉPREUVE	
			Coeff	Forme
Culture générale et expression	2 h	2 h	3	Écrit 4 h
Langue vivante étrangère (Anglais)	3 h	3 h	3	Oral 30 mn
Culture économique, juridique et managériale	4 h	4 h	3	Écrit 4 h
Culture économique, juridique et managériale appliquée	1 h	1 h		
Relation client et négociation-vente	6 h	6 h	5	CCF
Relation client à distance et digitalisation	5 h	5 h	4	Écrit 3 h Epreuve pratique 40 mn
Relation client et animation de réseaux	4 h	4 h	3	CCF
Atelier de professionnalisation	4 h	4 h		
<b>TOTAL</b>	<b>29 h</b>	<b>29 h</b>	<b>21</b>	
LV2 facultative (Allemand, Espagnol, Italien) facultative	2 h	2 h		Oral 20 mn (facultative)

### 3 Partenaires pour un projet commercial

1. L'entreprise partenaire
2. L'étudiant
3. L'équipe pédagogique

**Recrutement sur dossier : bulletins scolaires 1<sup>ère</sup> et terminale**

**BAC PRO, STMG, ST2S, L, ES, S**

### Lycée Albert Thomas

20 rue Albert Thomas  
42328 ROANNE Cedex

Téléphone : 04 77 23 64 20

E-Mail : 0420033h@ac-lyon.fr

Site Internet : [www.albert-thomas.org](http://www.albert-thomas.org)