

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		
TOTAL	29 h	29 h	21	
LV2 facultative (Allemand, Espagnol, Italien)	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^{ère} 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