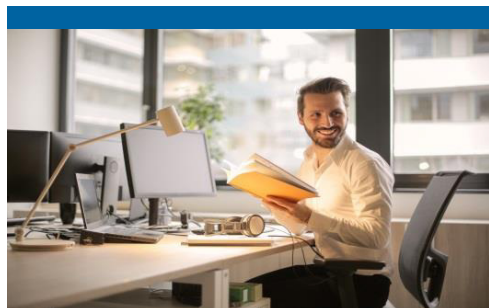


BTS NDRC - Négociation et Digitalisation de la Relation Client



Bien plus que vous aider à trouver une entreprise

Trouver un employeur est essentiel pour vous, nous le savons ! Cependant nous considérons qu'il est tout aussi essentiel de le faire dans un environnement professionnel qui vous correspond. **Très attentifs à vos qualités** et à vos désirs, nous mettons tout notre savoir-faire, notre énergie et notre réseau partenaire pour chercher et trouver l'entreprise la plus adaptée à votre ambition, celle qui saura mettre en valeur vos qualités.

Celle qui vous va !

Nous ne cherchons pas une entreprise, **nous trouvons la vôtre.**

C'est pour nous la seule façon de vous témoigner le **respect** que mérite votre confiance.

Conditions d'admission

Test écrit
Entretien de motivation
Analyse de votre dossier scolaire

Comment s'inscrire ?

Rendez-vous sur notre site Internet : www.aureisformation.fr
ou appelez le **01 83 95 49 15**.
Vous pouvez participer à une **réunion d'information** et de placement tous les **mercredis à 14h30** (sauf en décembre et en août).

Le **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client** forme des vendeurs et des managers commerciaux qui doivent gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribuer à la croissance du chiffre d'affaires dans le respect de la politique commerciale définie par l'entreprise.

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 sociaux. Recommandations, avis, notations sur les réseaux sociaux, forums, blogs deviennent de fait des vecteurs de communication que le commercial doit intégrer pour développer la clientèle et avoir une forte réactivité.

Le titulaire du **BTS NDRC** est un **expert de la relation client considérée sous toutes ses formes et dans toute sa complexité.**

Les activités du titulaire du BTS NDRC sont regroupées en 3 formes de relation client:

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

Niveau requis : Baccalauréat S, ES, L, STMG ou Baccalauréat Professionnel vente

Rythme : 3 jours en entreprise et 2 jours en centre de formation

Durée : 2 ans

Validation : Diplôme d'Etat niveau III

Débouchés professionnels :

Commercial(e) terrain - Négociateur(rice) - Animateur(rice) commercial(e) de site e-commerce - Marchandiseur(se), e-marchandiseur(se) - Conseiller(ère) client à distance - Délégué(e) commercial(e) - Chargé(e) d'affaires ou de clientèle

Poursuite d'études : Licence professionnelle commerce ou marketing, école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée

Nous plaçons 96% de nos alternants dans nos entreprises partenaires.

CONSULTEZ les offres de nos partenaires :
www.aureisformation.fr

Documents à présenter pour votre entretien

- 1 CV daté et signé
- La photocopie de vos bulletins de note de terminale
- La photocopie de votre relevé de notes du Baccalauréat ou du dernier diplôme obtenu
- La photocopie de votre pièce d'identité
- 1 photo d'identité

BTS NDRC - Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Programme

Matières générales

- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

Matières professionnelles

- Relation client & Négociation - Vente
Développer / Négocier / Animer
- Relation client à distance et Digitalisation
E-relation / E-commerce
- Relation client & Animation de réseaux
Distribution / Partenariats / Vente directe

Missions possibles

- Vente et gestion de la relation client à distance (conseil, prospection, négociation-vente/achat)
- Production d'informations commerciales (devis, veille commerciale)
- Organisation et management de l'activité (suivi après-vente d'achat)
- Promotion et animation de réseaux

Règlement d'examen

Épreuves	Coefficient	Mode	Durée
E1 Culture générale et expression	3	Écrit	4h
E2 Communication en langue vivante étrangère	3	Oral	30 min + 30 min de préparation
E3 Culture économique, juridique et managériale	3	Écrit	4h
E4 Relation client et négociation-vente	5	Oral	1h + 40 min de préparation
E5 Relation client à distance et digitalisation	4	Écrit et pratique	3h + 40 min
E6 Relation client et animation de réseaux	3	Oral	40 min
Épreuve facultative	Coefficient	Mode	Durée
EF1 Langue vivante 2*		Oral	20 min (1)

(*) Les langues vivantes autorisées sont les suivantes : anglais, allemand, espagnol, italien, portugais.

(1) Non compris le temps de préparation de 20 minutes.