

## Les épreuves à l'examen

Liste des épreuves	Forme	Coef
Culture générale et expression	Ecrite 4 h	3
Communication en langue vivante étrangère (anglais ou espagnol)	Orale 30 mn + 30 mn	3
Culture économique, juridique et managériale	Ecrite 4 h	3
Relation client et négociation vente	CCF* 2 situations orales 40 mn + 1 h	5
Relation client à distance et digitalisation	Ecrite + Pratique 3 h + 40 mn	4
Relation client et animation de réseaux	CCF* 2 situations orales de 40 mn	3

\* Contrôle en cours de formation

*L'obtention du BTS " Négociation et Digitalisation de la Relation Client " permet une insertion professionnelle rapide.*



## La poursuite d'études



## Informations complémentaires

**Orientation :**  
<http://www.onisep.fr/>

**Inscription :**  
<https://www.parcoursup.fr>

**Le programme officiel :**  
<https://www.sup.adc.education.fr/btslst/>

Lycée polyvalent Jean Lurçat

25, avenue Albert Camus

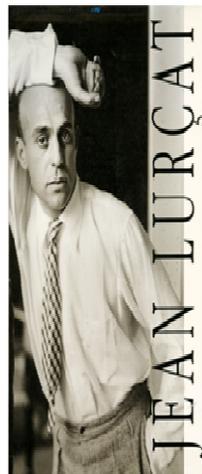
66000 PERPIGNAN

Tel : 04 68 50 28 91

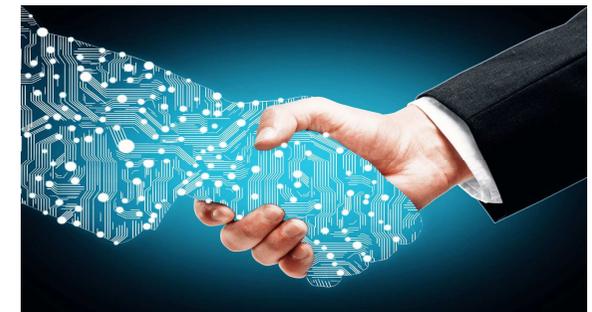
[www.lyc-jeanlurcat-perpignan.ac-montpellier.fr](http://www.lyc-jeanlurcat-perpignan.ac-montpellier.fr)



# BTS NDRC



## Négociation et Digitalisation de la Relation Client



*VOUS êtes dynamique, réactif(ve), organisé(e), autonome, possédant de bonnes aptitudes relationnelles, ce BTS est fait pour VOUS !*



## Profils des étudiants et attendus de la formation professionnelle

### Ce BTS s'adresse aux :

- Titulaires d'un bac technologique STMG
- Titulaires d'un bac professionnel (Accueil-Relation Clients et Usagers, Commerce ou Vente)
- Titulaires d'un bac général : ES

### Les objectifs de la formation :

- Gérer la relation client dans sa globalité et contribuer à la croissance du chiffre d'affaires
- Organiser et animer un évènement commercial
- Gérer la relation client à distance et la vente en e-commerce
- Développer et animer un réseau de distributeurs, partenaires de vente directe
- Maîtriser la culture digitale

### Les missions en entreprise :

- Qualification de fichiers, prospection, négociation, accompagnement et suivi clientèle
- Mise en place d'opérations commerciales en face à face et en e-commerce
- Participation à des salons et évènements commerciaux

### Les débouchés :

- Chargé de clientèle, conseiller, négociateur
- animateur réseau
- animateur en e-commerce
- conseiller de vente à distance, télévendeur
- conseiller de vente à domicile

### Évolutions possibles :

Chef des ventes, manager d'équipe, responsable de réseau, rédacteur web e-commerce...

## Organisation des enseignements

Matières enseignées	Horaire Hebdomadaire
• Culture générale et expression	2 h
• Langue vivante étrangère	3 h
• Culture économique, juridique et managériale	4 h
• Culture économique, juridique et managériale appliquée	1 h
• Relation client et négociation vente	6 h
• Relation à distance et digitalisation	5 h
• Relation client et animation réseaux	4 h
• Ateliers de professionnalisation	4 h

## Organisation des stages en milieu professionnel

La durée totale des stages est de **16 semaines sur les deux ans**. Ils doivent être effectués dans des organisations artisanales, commerciales ou industrielles proposant de la vente de biens ou de prestations de services à une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Ces périodes vous permettront d'acquérir et/ou d'approfondir des **compétences professionnelles** en lien avec les apprentissages.

Les stages favoriseront également l'utilisation régulière des outils digitaux grâce à l'accès aux ressources numériques de l'entreprise.

**Les stages en milieu professionnel sont fortement valorisés lors des épreuves pratiques du BTS.**

## Notre valeur ajoutée

- Un enseignement professionnel essentiellement dispensé en groupe, favorisant un accompagnement personnalisé.
- Des apprentissages qui se déroulent au sein d'un environnement de travail en lien avec le terrain.
- Une pédagogie active bienveillante basée sur des activités pratiques et des ateliers de professionnalisation.
- Participation à des actions professionnelles pilotées par nos partenaires de formation.

## Des secteurs porteurs

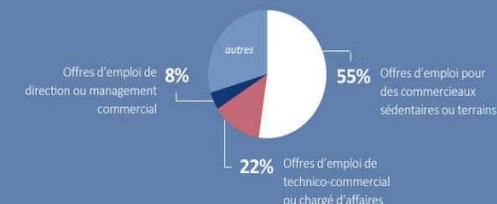
Les 5 secteurs qui recrutent le plus de commerciaux



## Et le marché de l'emploi ?

18% des offres d'emploi concernent la Fonction Commerciale

+ 7% sur les 12 derniers mois



## Les prévisions !

48%, c'est le pourcentage d'entreprises qui prévoient de recruter au moins 1 commercial d'ici la fin de l'année

84% d'entre elles souhaitent recruter des cadres