

## PAROLES D'ETUDIANTS

### CAMILLE

"Bonne ambiance. Ouvre beaucoup de portes pour l'avenir. Les matières permettent de découvrir différentes compétences (en commerce, outils digitaux, expression culture G, droit etc.).  
Je conseille".



### LENA

"Formation très enrichissante qui permet de revoir et découvrir les différents aspects du commerce en vue d'une poursuite d'étude ou d'une insertion dans la vie professionnelle".



### RAPHAËL

« L'entreprise où j'ai fait mes stages va m'embaucher à la sortie du BTS ! »



## CONTACTEZ-NOUS



LYCEE MONTEIL  
14 rue Carnus  
12 000 RODEZ  
05 65 67 25 29



btsndrc.lyceemonteil@  
ac-toulouse.fr



Renseignez -vous sur le site  
<https://alexis-monteil.mon-ent-occitanie.fr/>



Possibilité de réaliser des stages en immersion avec les étudiants

## REJOIGNEZ-NOUS!

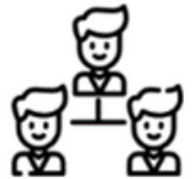
Monteil  
développeur de talents

## BTS NDRC

NEGOCIATION ET  
DIGITALISATION DE LA  
RELATION CLIENT



VENTE



RESEAUX



DIGITAL

# BTS NDRC

Ce diplôme vous permettra de devenir compétent dans la gestion de la relation client



## OBJECTIFS

Le BTS NDRC permet l'acquisition des compétences suivantes:

- Négocier et vendre
- Organiser des évènements commerciaux
- Créer et animer un réseau de vente
- Implanter une offre commerciale
- Gérer la relation commerciale à distance
- Développer la relation en e-commerce



## CONTENU DE LA FORMATION

Relation client et négociation-vente

Relation client à distance et digitalisation

Relation client et animation de réseaux

Mais aussi

Culture Générale et Expression  
Langue vivante étrangère 1 Anglais  
ou Espagnol  
+ 1 bloc facultatif Langue étrangère 2  
Culture économique, juridique et  
managériale

## 16 SEMAINES DE STAGE SUR LES 2 ANS DE BTS



## CONDITIONS DE RECRUTEMENT

- Être titulaire d'un baccalauréat général, technologique (STMG, STI2D...) ou professionnel (Agora, Commerce, etc.).
- Les inscriptions s'effectuent par Internet, sur le portail PARCOURSUP (initial ou alternance).
- L'admission est effectuée par classement des dossiers à partir des bulletins de 1ère et de Terminale ainsi que la lettre de motivation.



## APRÈS LE BTS

- Des emplois possibles, comme par exemple, commercial, chef de secteur, agent commercial, conseiller clientèle, e-marchandiseur, community manager, content Manager, ... dans divers secteurs (immobilier, banque, communication, etc...)
- Poursuites d'études en Licence pro, Bachelor, écoles de commerce, concours, etc.

## ... et des actions avec des entreprises partenaires



## HORAIRES HEBDOMADAIRES

### Enseignement général

Culture générale et expression	2h
Langue vivante étrangère 1	3h
Langue vivante étrangère 2	3h
Culture économique, juridique et managériale	5h

### Enseignement professionnel

Relation client et négociation vente	6h
Relation client à distance et digitalisation	5h
Relation client et animation de réseaux	4h
Atelier de professionnalisation	4h



## LES ÉPREUVES

- Des épreuves ponctuelles écrites
- Des épreuves ponctuelles orales
- Des situations d'évaluation en CCF



## TAUX DE RÉUSSITE

- 2020 100%
- 2021 100%
- 2022 94%