

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%