ACADÉMIE
DE CLERMONT-FERRAND
Liberté
Égalité
Fraternité

GIP FCIP
VOS COMPÉTENCES
POUR DEMAIN

COMMERCE - VENTE

BTS - NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



Contenus

- E1 Culture générale et expression
- E2 Communication en langue vivante étrangère
- E3 Économie et droit
- Sous-épreuve E31 : économie et droit
- Sous-épreuve E32 : management des entreprises
- E4 Communication commerciale
- E5 Management et gestion d'activités commerciales
- E6 Conduite et présentation de projets commerciaux
- EF1 Communication en langue vivante étrangère

Objectifs

L'activité du titulaire du brevet de technicien supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) s'inscrit dans un contexte de mutations profondes et permanentes des métiers commerciaux, liées elles-mêmes aux évolutions et à la place qu'occupe la fonction commerciale dans les stratégies des entreprises et des organisations.

Conditions spécifiques

Résultats attendus

- BTS - Négociation et digitalisation de la relation client
- Diplôme Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

Débouchés et poursuites d'études

Débouchés : Le BTS NDRC (négociation et digitalisation de la relation client) forme des managers de la vente, des commerciaux capables de gérer la relation client de la prospection jusqu'à la fidélisation. Le titulaire du BTS est un vendeur-manager commercial qui travaille dans des entreprises ou organisations proposant des biens ou des prestations de services dès lors qu'elles mettent en œuvre une démarche commerciale. Il exerce ses activités essentiellement en équipe avec tous les acteurs de la relation client. Pour assurer ses missions, il est amené à établir des relations avec les collaborateurs et partenaires de l'organisation quel que soit le domaine fonctionnel (production, recherche-développement, marketing, financier, juridique, administratif, etc.). Poursuites d'études : Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais, avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis, etc.) par le biais des admissions parallèles.

Public concerné

Tout public

Modalités de validation

- Contrôle en cours de formation