

BTS NDRC **NÉGOCIATION ET DIGITALISATION** **DE LA RELATION CLIENT**

TAUX DE SATISFACTION

97,62 % DES ÉTUDIANTS SORTANTS EN 2023 *

☆ FORMATION INITIALE **2 ANS**

› Statut étudiant › stages en entreprise

☆ FORMATION EN ALTERNANCE **2 ANS**

› Contrat d'apprentissage | 1350 heures *ou*
› Contrat de professionnalisation | 1100 heures

LE MÉTIER

Ce BTS permet de devenir un commercial généraliste qui met en oeuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client.

Il s'agit d'accompagner le client dans le processus commercial (avant, pendant et après l'achat).

Il assure les fonctions de prospection de clientèle, de négociation-vente à l'aide d'outils digitaux.

Il maîtrise la relation client omnicanale et participe au e-commerce. Il développe et pilote un réseau de partenaires et maîtrise l'animation vente directe.

QUELS SONT LES EMPLOIS VISÉS ?

- ☆ Représentant, Commercial terrain
- ☆ Délégué commercial
- ☆ Animateur commercial e-commerce
- ☆ Chargé de clientèle
- ☆ Négociateur
- ☆ Animateur réseau...

* étudiants en alternance

★ Les objectifs

PRÉPARER ET ORGANISER UNE VENTE
DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT,
DIGITALISER LES ACTIVITÉS
COMMERCIALES

QUELLES SONT LES POURSUITES D'ÉTUDES POSSIBLES AU CAMPUS EN ALTERNANCE ?

☆ BACHELOR

Chargé des Ressources Humaines

ou Coordinateur Logistique Transport Douane
France et International

ou Responsable Marketing Opérationnel

☆ BAC+4/+5

Manager des Ressources Humaines

ou Manager Commercial et Marketing

LES + DU CAMPUS

DES VALEURS ET RÉFÉRENCES

Établissement Associatif sous contrat avec l'État,
membre de l'Enseignement Catholique.

Un projet éducatif mettant l'humain au coeur
des préoccupations.

Un parcours de formation avec une action
d'engagement étudiant (ex : aide à une association
caritative, valorisation d'une expérience
d'engagement comme pompier volontaire...).

PÉDAGOGIE

Accompagnement par un référent de la formation.
Méthodes mobilisées : étude de cas d'entreprise,
mise en situation, projet...

Des plateformes distancielles : Voltaire
(orthographe), GlobalExam (Anglais), On Va se
Former (Softskills), Pix (Usage du numérique).

Création d'entreprise, Business Game.

VIE ÉTUDIANTE

Un BDE actif : intégration, gala de fin d'année,
remise des diplômes, événements sportifs et
culturels...

PARLÉA : Accompagnement par une équipe d'écoute
et un psychologue.

RECHERCHE ENTREPRISE

Un service dédié à la relation étudiants/entreprises
(contrat en alternance et stages), Alternance Dating.

Des partenariats avec un vivier
de + de 600 entreprises



LE PROGRAMME



**BTS (CERTIFICATION ÉDUCATION NATIONALE) NIVEAU 5 |
CODE NSF 312 | ARRÊTÉ DU 19 FÉVRIER 2018 - RNCP 38368
CODE DIPLÔME 32031212**

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION, LVA ANGLAIS
CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE
OPTION LVB ALLEMAND OU ESPAGNOL (BTS en initial sous statut étudiant)

CONDITIONS D'ACCÈS

Être titulaire d'un baccalauréat d'enseignement professionnel, technologique ou général, ou d'un niveau 4

QUALITÉS REQUISES

Vous êtes rigoureux, organisé, dynamique. Vous avez un bon sens du relationnel.

Vous aimez travailler en équipe, vous vous intéressez au management des entreprises et à la stratégie commerciale.

S'INSCRIRE

EN INITIAL SOUS STATUT ETUDIANT

Se connecter sur www.parcoursup.fr
> LGT - LYCEE SACRE-COEUR LA SALLE
et suivre la procédure d'inscription.

EN ALTERNANCE

Compléter un formulaire d'inscription sur notre site internet, lors de nos salons ou de nos portes ouvertes et/ou se connecter sur www.parcoursup.fr
> CAMPUS SACRE-COEUR LA SALLE - CFA EC49 et suivre la procédure d'inscription.

L'admission est prononcée selon une étude du dossier et d'un entretien individuel de motivation et sous réserve de signer un contrat d'alternance.

RENTRÉE : Septembre 2024

Rentrée décalée jusqu'à 1 mois après le début de la formation.

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP OU A BESOIN(S) ÉDUCATIF(S) PARTICULIER(S)

Une référente handicap au services des personnes en situation de handicap ou à besoins éducatifs particuliers. Aide à la mise en place d'aménagement de la formation et/ou des examens.

Contact : Aurélia RABIN

Mail : accompagnementhandicap@gscls.com

BLOC 1 RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION VENTE

BLOC 2 RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION

BLOC 3 RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RESEAUX

ATELIER DE PROFESSIONNALISATION

ACTIVITÉS ET PROJET EN LIEN AVEC LES PÉRIODES DE FORMATION EN ENTREPRISE

ÉVALUATION

En fonction des unités, évaluations des épreuves écrites et/ou orales en CCF (Contrôle en Cours de Formation réalisé par notre établissement) et/ou PONCTUELLES.

2 MODALITÉS

EN INITIAL	EN ALTERNANCE
ENTREPRISE	
STAGE 16 semaines <i>sur les 2 ans</i>	CONTRAT d'apprentissage ou de professionnalisation <i>3 jours par semaine du mercredi au samedi</i>
FRAIS DE FORMATION	
1 600 €/an <i>année 2024/2025</i>	0 € - <i>Coût pris en charge par l'OPCO de l'entreprise</i>
Aide : Bourses de l'Enseignement Supérieur <i>(suivant critères sociaux)</i>	Aide ponctuelle apprentissage : Fonds Social Région
TAUX D'OBTENTION À L'EXAMEN <i>Moyenne sur les 3 dernières années</i>	
96,43 %	89,92 %
QUE DEVIENNENT NOS ÉTUDIANTS ? <i>Sortants 2023</i>	
Poursuite d'études : 69,56 % Insertion professionnelle : 17,39 % Autres * : 13,05 % <i>*(à l'étranger, en recherche d'emploi...)</i>	Poursuite d'études : 83,33 % Insertion professionnelle : 16,67 % Autres * : 0 % <i>*(à l'étranger, en recherche d'emploi...)</i>

POUR EN SAVOIR +
SUR NOS FORMATIONS



Les formations supérieures de l'enseignement catholique des Pays de la Loire

