

Portes ouvertes

de l'Enseignement supérieur

28 janvier 2023 – 9h-12h

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR

**NÉGOCIATION
ET DIGITALISATION
DE LA RELATION CLIENT**

NDRC

En formation initiale

Lycée Louis Pasteur – Lille



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.



L'objectif de la formation est donc de favoriser l'insertion professionnelle en répondant aux besoins du marché et en préparant nos étudiants à leur vie professionnelle future en :

- ✓ Les formant aux différents types de relation client
- ✓ Solidifiant leur culture générale : droit, économie, management, culture générale
- ✓ Approfondissant leur niveau linguistique (anglais et espagnol)
- ✓ Les préparant aux différentes missions à réaliser durant les stages

APTITUDES REQUISES

Pour se diriger vers ce BTS

- Motivation
- Dynamisme
- Ouverture d'esprit
- Capacité de communication
- Rigueur
- Aptitudes linguistiques

ORGANISATION DE LA FORMATION

La formation se déroule sur **deux années scolaires, en 4 semestres**.

Les cours ont lieu du **lundi au vendredi de 8 h 00 à 18 h 00**.

Les étudiants doivent effectuer de **16 semaines de stage**, réparties en 3 sessions :

- Un stage de 4 semaines en fin de 1^{er} semestre : en grande distribution ;
- Un stage de 7 semaines en fin de 2^{eme} semestre : dans tout type d'entreprise ayant une structure commerciale ;
- Un stage de 5 semaines au cours du 3^{eme} semestre : dans tout type d'entreprise ayant une structure commerciale ;
- Une participation obligatoire à un atelier de vente directe.

Ces 16 semaines de formation en milieu professionnel sont obligatoires pour se présenter à l'examen.

CONTENU DE LA FORMATION

Matières enseignées	Horaires
Culture générale et expression	3 h
Anglais	3 h
Culture Economique, Juridique et Managériale	3 h
Culture Economique, Juridique et Managériale	1 h
Relation Client et Négociation Vente	6 h
Relation Client à Distance et Digitalisation	5 h
Relation Client et Animation de Réseaux	4 h
Ateliers de Professionnalisation	4 h
Espagnol (facultatif)	2 h

DES PARTENARIATS

- Des professionnels viennent proposer des stages ou abordent avec les étudiants des notions approfondies, notamment en digitalisation.
- Des professionnels de la vente directe tels que Victoria bijoux ou H2O at Home proposent des ateliers pour permettre aux étudiants de valider des compétences pour l'examen.
- Les étudiants ont accès à une plate-forme de digitalisation mise en place par la société Eductintel (Etude de WordPress et de Prestashop).

A L'ISSUE DE LA FORMATION

Connaissances et compétences attendues pour la réussite à l'examen

- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale
- Disposer de compétences relationnelles
- Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web
- Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels, adaptés à l'image des entreprises
- Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

LES DEBOUCHÉS

Le BTS NDRC permet :

- Une **insertion professionnelle immédiate** après l'obtention du BTS
- Une **poursuite des études** en licence générale (économie, gestion...) pour les très bons dossiers
- Une **poursuite des études** en licence professionnelle en 1 an :

Exemple de licences pro :

- ✓ Métiers de l'Immobilier (IUT de Roubaix)
- ✓ Métiers du commerce international
- ✓ Commerce et distribution
- ✓ E-commerce et marketing numérique...



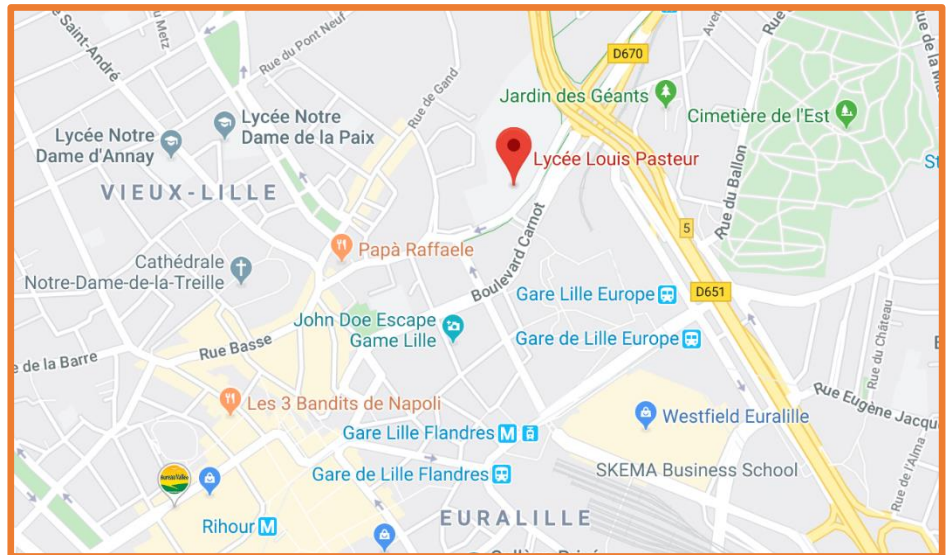
MODALITES D'INSCRIPTION

Les lycéens enverront un dossier dématérialisé accompagné d'une lettre de motivation via **parcoursup**. La sélection des dossiers se fait par l'équipe enseignante.



L'ACCES AU LYCEE

Situé à l'entrée du Vieux-Lille, à moins de 500 m des gares et d'Euralille, le lycée Louis Pasteur bénéficie de la desserte de tous les transports urbains et suburbains ainsi qu'une piste cyclable.



POUR PLUS D'INFORMATIONS...

<https://louis-pasteur-lille.enthdf.fr/bts-negociation-et-digitalisation-de-la-relation-client-ndrc>



LYCÉE LOUIS PASTEUR



1 rue des urbanistes 59800 LILLE – 03 20 55 36 50 – ce.0590117g@ac-lille.fr