Programme *(nombre d'heures hebdomadaire)*

DISCIPLINE	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	2 h	2 h
Langue vivante étrangère	3 h	3 h
Culture Économique Juridique et Managériale (CEJM)	5 h	5 h
Relation Client et Négociation-vente	6 h	6 h
Relation Client à distance et digitalisation	5 h	5 h
Relation Client et animation des réseaux	4 h	4 h
Atelier de professionnalisation	4 h	4 h
Enseignement facultatif : Langue vivante étrangère 2	2 h	2 h
TOTAL	**29 h**	**29 h**

Stages ou rythme d'apprentissage

Stages : en 1ère année stage de 8 semaine en mai et juin, en 2ème année, 8 semaines en décembre et janvier

Rythme d'apprentissage : mardi et mercredi en entreprise toutes les semaines, temps plein en entreprise pendant les périodes de stage et les vacances scolaires, 5 semaines de congés payés

Contact

Responsable pédagogique :
Jean-François Revel, Directeur délégué aux formations tertiaires
mail : jean-francois.revel@ac-grenoble.fr
Tél fixe: 04 75 82 29 92 ; Tél établissement : 04 75 82 61 30

Lycée polyvalent Algoud-Laffemas
37 Rue Barthélémy de Laffemas
26000 Valence
Tél. 04 75 82 61 30
ce.0261505V@ac-grenoble.fr

https://algoud-laffemas.ent.auvergnerhonealpes.fr

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

Lycée polyvalent Algoud-Laffemas
Valence

Lycée ALGOUDLAFFEMAS

RNCP38368
Echéance 31-12-2028

BTS NDRC

Négociation et **D**igitalisation de la **R**elation **C**lients

Scolaire et apprentissage

Présentation de la formation

Le BTS NDRC forme les étudiants à développer et fidéliser une clientèle grâce à des stratégies de prospection et de négociation adaptées. Ils acquièrent des compétences en analyse de marché et en gestion de la relation client, en utilisant des outils numériques et des supports divers. La formation les prépare à organiser et piloter l'activité commerciale de manière autonome, avec une attention particulière au développement durable. À l'issue du cursus, les diplômés sont capables de prendre des décisions commerciales stratégiques en tenant compte des tendances du marché, de la politique de l'entreprise, et de la concurrence.

Public visé- Prérequis

- Bac STMG toutes séries
- Bac Général
- Bac Professionnel tertiaire

GRETA ARDÈCHE - DRÔME FORMEZ-VOUS À DEMAIN

CAMPUS DES MÉTIERS ET DES QUALIFICATIONS Numérique Drôme Ardèche Auvergne-Rhône-Alpes

La Région Auvergne-Rhône-Alpes

Objectifs

Le métier

Le titulaire du BTS NDRC accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient au niveau de l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat.

Cet accompagnement se fait directement ou via un réseau de partenaires.

Les missions du titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de le Relation Client :

- Gérer la relation avec le client de la prospection jusqu'à la fidélisation.
- Contribuer à la croissance profitable du chiffre d'affaires.
- Maîtriser les technologies de l'information et de la communication.
- Posséder une véritable culture numérique.
- Participer à l'intelligence commerciale de l'entreprise et vous contribuez à l'efficacité de sa politique commerciale.

Organisation

La formation se déroule sur un cycle de 2 ans de septembre à juin :

- Formation théorique et technique en classe entière (moins de 24 étudiants) en salle de cours ou informatique.
- Formation pratique en entreprises de 16 semaines sur les deux années.
- Évaluation sous forme de contrôles continus en cours de formation et sous forme d'épreuves de fin de cycle.

Lieu de formation : Lycée Algoud-Laffemas - Valence

Possibilité d'hébergement en internat (selon disponibilité et critères sociaux) et de restauration sur site. Nos plateaux techniques entièrement équipés, conformes aux exigences des référentiels de diplôme, garantissent une qualité pédagogique optimale.

Formateurs : Professeurs agrégés ou certifiés, contractuels validés par l'inspection

Validation

L'examen est validé sous conditions :

- Assiduité et présence
- Suivi des stages
- Moyenne générale > 10

Taux réussite 2024 100%
Taux Satisfaction 2024 100%
Taux insertion professionnelle 100%

Et après ?

Poursuite d'études

- Licences professionnelles ou Bachelors du domaine commercial.
- Écoles supérieures de commerce ou de gestion par le biais des admissions parallèles.

Débouchés professionnels

- Emplois liés à la relation client et à la négociation/vente :

Vendeur - représentant - commercial terrain - négociateur - délégué commercial - conseiller commercial - chargé de clientèle / d'affaires, technico-commercial, commercial e-commerce ...

- Emplois liés au soutien de l'activité commerciale :

Télévendeur - téléconseiller - téléopérateur - technicien de la vente à distance au niveau expert ...

- Emplois associés au management des équipes commerciales :

Animateur réseau et des ventes - chef de secteur ...

Comment candidater ?

Formation scolaire (initiale)

Dossier d'inscription : candidater sur Parcoursup uniquement.

Admission : examen des dossiers tenant compte de la lettre de motivation, des résultats et appréciations de 1ère et Terminale.

Calendrier : Novembre-Janvier, préparation du projet d'orientation ; Janvier-Mars, voeux Parcoursup ; Juin-Juillet, résultats d'admission.

Formation en apprentissage (12 places)

Candidater sur Parcoursup, l'admission ne peut se faire qu'après avoir obtenu un contrat d'apprentissage. Prendre contact avec J.F. Revel : jean-françois.revel@ac-grenoble.fr