



La formation

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est une formation qualifiante en 2 ans, centrée sur le **commerce inter entreprises**.



C'est une formation équilibrée, adaptée à la demande des entreprises et donc gage d'une insertion professionnelle rapide et durable. Elle valorise le sens de l'action, l'autonomie, la motivation, le sens du contact ou encore l'esprit d'équipe. Elle s'organise autour des technologies de l'information et de la communication, dont la maîtrise conditionne la performance et la productivité commerciale.

Fonctions / débouchés

Le BTS NDRC est une formation de commerciaux de terrain ou sédentaires. Les emplois possibles à l'entrée sur le marché du travail sont d'une grande variété :

- conseiller de clientèle, chargé d'affaires ;
- vendeur, représentant, commercial ;
- prospecteur, promoteur des ventes ;
- animateur réseau ;
- tél conseiller, etc.

*Portes ouvertes
Annulées
en 2021*

Par la suite, évolution possible vers des fonctions de cadre commercial :

- chef des ventes, responsable des ventes ;
- responsable d'équipe de prospection, responsable de secteur ;
- assistant manager commercial, etc.

Les titulaires du BTS NDRC pourront travailler dans tous les secteurs d'activité en contact commercial avec des particuliers, des entreprises ou des organisations.

La France compte 710.000 emplois commerciaux. La progression a été de 7% sur l'année 2018. En 2019, il y avait plus de 44.000 projets de recrutement.

Recrutement

L'inscription se fait en ligne sur la plateforme *Parcoursup*. La formation est ouverte aux titulaires d'un bac technologique STMG Mercatique, aux bacheliers professionnels et aux autres séries de bac.

www.parcoursup.fr





Enseignement

*29 heures par semaine
dont un tiers en TD.*

*1000 h de formation par an
2000 h sur les deux ans*

| | |
|--|----|
| Relation client et négociation-vente | 6h |
| Relation client à distance et digitalisation | 5h |
| Relation client et animation de réseaux | 4h |
| Atelier de professionnalisation | 4h |
| Culture générale et expression | 2h |
| Langue anglaise | 3h |
| Culture économique, juridique et managériale appliquée | 5h |

Stages en entreprise

Les étudiants effectuent 16 semaines de stage en entreprise réparties sur les deux années au sein de tous les types de secteurs : assurance, immobilier, agroalimentaire, automobile, énergie, habitat, publicité et événementiel, industrie, etc.

Poursuite d'études

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est un diplôme professionnel qui permet de s'insérer dans la vie professionnelle tout en laissant la possibilité d'une poursuite d'études (écoles de commerce, licences professionnelles ou d'autres formations, comme les IUP, essentiellement dans le domaine du commerce).

Informations pratiques

Contacts :

Secrétariat post-bac : Marie-Ange Bois
→ Téléphone : 03-83-40-85-24 / Courriel : post-bac@lycee-chopin.net
→ Adresse : 39 rue Blandan – 54000 Nancy

Site Web : www.lycee-chopin.fr

Hébergement :

Les étudiants de BTS n'ont pas accès à la demi-pension du lycée. Ils bénéficient des installations toutes proches du CROUS (03-83-91-88-00): restaurant et - sous conditions - résidence universitaire.