

BTS NDRC

Négociation et Digitalisation
de la Relation Client

DEVENEZ EXPERTS
DE LA RELATION
CLIENT MULTICANAL

Les plus

De 90 à 100%
de réussite à l'examen

- Formation initiale, en apprentissage ou en 3 semestres
- Formation ouverte aux titulaires des baccalauréats professionnels, technologiques (STMG) et généraux

OBJECTIF DE LA FORMATION

- > Le titulaire du **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client** sera capable d'accompagner le client tout au long du processus commercial dans toute forme d'organisation.
- > **Expert dans la relation client** sous toutes ses formes, il y inclura la **relation à distance et la e-relation**. Il maîtrisera l'expression écrite et orale.
- > Son activité sera inscrite dans une logique de réseau pour organiser la **relation commerciale omnicanale** dans sa globalité.

LES ENSEIGNEMENTS

Trois blocs de compétences professionnelles :

- > Relation client et négociation vente : 6h
- > Relation client à distance et digitalisation : 5h
- > Relation client et animation de réseaux : 4h

Une pratique

- > En stage : 16 semaines
- > En atelier de professionnalisation sur la plateforme numérique collaborative : 4h

Une solide culture générale

- > Culture générale et expression : 2h
- > Langues vivantes : anglais 3h
+ espagnol ou allemand 2h
- > Culture économique, juridique et managériale : 5h



Informations pratiques

- Résidences universitaires à proximité du lycée : CROUS 02 38 24 27 00
- Self et cafétéria
- Accessible avec le tram A
- arrêt «Université l'Indien»

Nous contacter

- Vous pouvez consulter notre site internet : www.voltaire.com.fr (rubrique post-bac ou nous joindre par téléphone au 02 38 63 36 20

- Nous poser des questions :

Formation initiale :

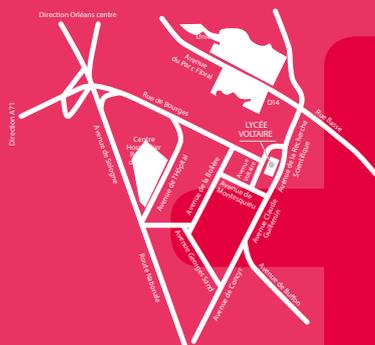
Christine Noquet Trevisson,
au 06 11 68 71 49
christine.trevisson@ac-orleans-tours.fr

Formation en alternance :

Caroline Vard,
au 06 75 75 90 54
caroline.vard@ac-orleans-tours.fr

Formation en 3 semestres :

Malika Ziani
au 06 24 12 53 56
malika.ziani@ac-orleans-tours.fr



PERSPECTIVES

Les métiers :

Tous les secteurs d'activité sont concernés : BtoB, BtoC, dans le domaine industriel ou les services.

- > La vente en face à face : Commercial, chef de secteur, technico-commercial, chargé de clientèle...
- > La vente à distance : commercial e-commerce, animateur site e-commerce, animateur de plateau...
- > Des perspectives après expérience comme chef des ventes, directeur commercial, superviseur, community manager ...

Les poursuites d'études :

- > Licences professionnelles dans les domaines : commercial, le management, le marketing numérique...
- > Ecoles de commerce en admission parallèle.

LYCÉE VOLTAIRE,

formez-vous à des métiers qui ont de l'avenir



CPGE

CLASSES PRÉPARATOIRES AUX GRANDES ÉCOLES COMMERCIALES, ECE ET ECT



BTS MUC

MANAGEMENT DES UNITÉS COMMERCIALES



BTS

COMMUNICATION



BTS NDRC (statut étudiant ou apprenti)

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



BTS NDRC en 3 semestres



BTS SP3S

SERVICES ET PRESTATIONS DES SECTEURS SANITAIRE ET SOCIAL



DTS

IMAGERIE MÉDICALE ET RADIOLOGIE THÉRAPEUTIQUE



GRETA LOIRET

Propose tous les BTS en alternance Renseignements au 02 38 49 12 12



BTS

NOTARIAT

