

BTS Négociation

et Digitalisation de la Relation Client

En initial ou en alternance dans la même classe

Des métiers en pleine évolution : développement du relationnel, utilisation des nouvelles technologies et des techniques de marketing direct et webmarketing, travail en réseau.
Des possibilités de promotion et des emplois lucratifs.
De nombreux secteurs économiques demandeurs : assurance, automobile, alimentaire, loisirs, e-commerce, immobilier...

Descriptif et débouchés

Ce technicien supérieur est un professionnel qui gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation. Il peut devenir rapidement manager d'une équipe commerciale.

L'activité du titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client s'exerce en direction de la clientèle potentielle ou actuelle de l'entreprise.

Emplois concernés

Les emplois relèvent de la fonction commerciale-vente dans tous les secteurs économiques. Il est possible d'identifier trois grands axes d'activités du titulaire du B.T.S. Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

Soutien à l'activité commerciale

- Prospecteur.
- Téléprospecteur.
- Promoteur, animateur des ventes.
- Animateur réseau.
- E-commerce.
- Web-Marketing...

Relation client

- Vendeur.
- Commercial.
- Négociateur.
- Délégué commercial.
- Conseiller de clientèle...

Management des équipes commerciales

- Manager de l'équipe commerciale.
- Responsable des ventes.
- Superviseur.
- Responsable de secteur...

Admission

Peuvent intégrer un B.T.S. N.D.R.C., les bacheliers issus de l'enseignement technologique, général ou professionnel.

Formation

- La formation est effectuée sur deux ans et donne accès au diplôme du Brevet de Technicien Supérieur (diplôme de l'Éducation Nationale). Durant ces deux années, l'étudiant bénéficie d'un suivi pédagogique et relationnel.
- La réussite de l'étudiant passe par une présence assidue aux cours et un travail personnel suffisant.
- Le B.T.S. s'inscrit dans le parcours L.M.D. en procurant 120 crédits E.C.T.S. Titre RNCP 34030

Spécificités

- L'établissement possède un matériel informatique performant, avec accès à Internet.
- Démarche de projets commerciaux : Conception et qualification de base de données et prospection pour différentes entreprises locales, Vente directe...

Lycée Pradeau-La Sède Saint-Pierre

Établissement privé sous contrat d'association avec l'État

24 avenue d'Azereix - 65000 TARBES

Tél. : 05 62 56 33 60

Site Internet : www.campus-saint-pierre.fr

Email : saintpierre@pradeaulasede.fr

Horaire hebdomadaire

	TS1	TS2
Culture générale et expression	2 h	2 h
Communication en langue vivante étrangère I	3 h	3 h
Relation client et négociation-vente	6 h	6 h
Relation client à distance et digitalisation	5 h	5 h
Relation client et animation de réseaux	4 h	4 h
Culture économique, juridique et managériale	4 h	4 h
CEJM appliquée	4 h	4 h
Atelier de professionnalisation	4 h	4 h
Communication en langue vivante étrangère II (facultatif)	2 h	2 h

16 semaines de stage réparties sur les deux ans en milieu professionnel ont pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles.

Le stage est décomposé en missions professionnelles en entreprise.

Travail en groupes, projet professionnel en immersion dans l'entreprise.

Formation en animation-vente.

Contribution

Montant de la contribution annuelle : voir fiche annexe "Tarifs".

Bourse : Le Dossier Social Etudiant (DSE) se constitue en ligne à partir du 20 janvier avec Parcoursup.

Conditions d'admission

Inscription sur la plateforme informatique d'admission dans l'enseignement supérieur Parcoursup : www.parcoursup.fr

L'admission est prononcée par un jury après étude du dossier et communiquée par la plateforme.

Poursuite d'études

- Bachelor Communication & Webmarketing en alternance au Campus Saint-Pierre
- Licence professionnelle du domaine commercial
- Licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion)
- Ecole Supérieure de Commerce ou de Gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par les biais des admissions parallèles.