

# BTS NDRC

## Objectifs

Former un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tous les types d'organisation, avec tout type de clientèle, quelque soit la forme de la relation client, et dans toute sa complexité.

## Profil

Dynamisme, pugnacité, persévérance, esprit d'équipe, rigueur et sens de l'organisation, goût pour les challenges et un véritable profil numérique.

## Finalités professionnelles

Le jeune Technicien Supérieur NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client), en tant que vendeur/manager commercial, occupera un poste opérationnel dans la fonction commerciale et dans la communication digitale.

Soutien à  
l'activité  
commerciale

- Prospecteur
- Promoteur des ventes
- Animateur des ventes
- Animateur réseau

Relation  
Client

- Commercial web e-commerce
- Négociateur
- Chargé d'affaires
- Chargé de clientèle
- Attaché commercial

Management  
des équipes

- Assitant manager e-commerce
- Assistant chef des ventes
- Responsable secteur

Développement  
de carrière

- Manager des équipes commerciales
- Responsable e-commerce / rédacteur e-commerce
- Animateur commercial de communauté web
- Responsable de secteur
- Chef de réseau
- Animateur de réseau / Responsable de zone

## Les actions réalisables en entreprise

La liste des actions ci-dessous vous donne une première idée des travaux que vous pouvez et devez être amenés à réaliser au sein des différents services d'une entreprise. Elles s'articulent autour des 3 fonctions essentielles caractérisant l'activité du jeune technicien NDRC.

<p>Relation client et négociation-vente</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Développement de la clientèle</li><li>- Négociation / vente et valorisation de la relation client</li><li>- Animation de la relation client</li><li>- Veille et expertise commerciale</li></ul>	<p>Relation client à distance et digitalisation</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Gestion de la relation client à distance</li><li>- Gestion de la relation e-client</li><li>- Gestion de la vente en e-commerce</li></ul>
<p>Relation client et animation de réseaux</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Animation de réseaux de distributeurs</li><li>- Animation de réseaux de partenaires</li><li>- Animation de réseaux de vente directe</li></ul>	

Ces actions nécessitent la maîtrise des technologies de l'information et de la communication, la production de documents textuels, visuels ou chiffrés mais aussi la mise en place d'opérations promotionnelles, de salons, d'incentives, ainsi qu'une capacité d'organisation du temps de travail et des aptitudes relationnelles. L'accélération de la digitalisation des activités commerciales conduit le titulaire du BTS NRDC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, réseaux sociaux, blogs, forums...

## Les cours

### Enseignement professionnel

- Relation client et Négociation Vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

### Enseignement général

- Culture générale & Expression
- Langue vivante Anglais (compréhension orale)
- Culture économique, juridique et managériale