

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Le titulaire du BTS NDRC est un commercial expert de la relation client en présentiel à distance et en e-relation

FORMATION



Durée de formation : 2 ans

Bloc 1 : Négociation Vente
Bloc 2 : Digitalisation
Bloc 3 : Animation de réseaux

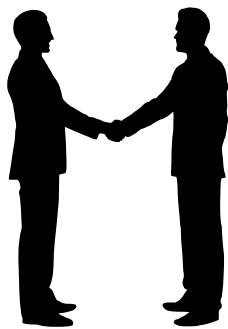
Culture, Economique, juridique
et Managériale
Culture Générale
Anglais

STAGES

Il y a deux périodes de stage par an

Compétences à valider:

- négociation vente
- animation de réseaux
- digitalisation
- fichiers clients, prospection



PROFIL ETUDIANT

Intéressé par le marketing et le commerce

Elargissez vos compétences :

- sens de l'écoute
- bon relationnel
- aisance orale
- empathie
- notions informatiques



POURSUITE D'ETUDES

Possibilité de poursuivre votre cursus scolaire

- Licences professionnelles (alternance ou continue)
- Ecoles de commerces
- Bachelors

DÉBOUCHÉS

Ce BTS ouvre de larges perspectives professionnelles

Activité commerciale:

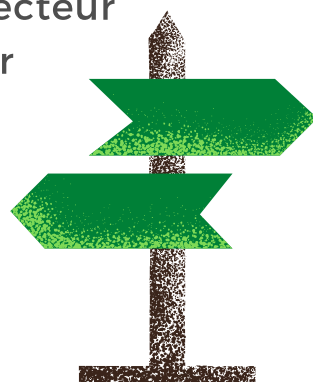
- Téléprospecteur
- animateur réseaux

Relation Client:

- Vendeur
- Responsable de secteur
- Conseiller/ Chargé de clientèle

Management d'équipe:

- Responsable des ventes
- Responsable de secteur
- Assistant manager



LYCÉE
EDOUARD
HERRIOT

**8, rue de la maladière,
10300 Sainte-Savine
Tel: 03.25.72.15.50
Site: www.lycéeherriot.fr**