



Lycée Antoine de St Exupéry
Les avirons



BTS NDRC

*Négociation
& Digitalisation
de la Relation Client*



Un BTS en formation initiale...?

- Diplôme d'état
- Lieu de la formation : en établissement scolaire (lycée)
- Durée de la formation : 2 ans
- Immersion professionnelle :
 - 16 semaines de stage en entreprise
 - dont 10 semaines en 1ère année et 6 en 2ème année



ETUDIANT EN BTS NDRC...

Quel profil...?

- ✓ *Aisance orale & relationnelle, travail collaboratif*
- ✓ *Autonomie, persévérance et dynamisme*
- ✓ *Goût pour les challenges, la vente et la négociation*
- ✓ *Goût pour la communication & la production de contenus digitaux*



3 blocs professionnels spécifiques

NDRC

Négociation & Digitalisation de la Relation Client



RCNV

Relation client
& Négociation
vente



RCDD

Relation client
à distance &
digitalisation



RCAR

Relation client
& Animation
de réseaux

6 HEURES HEBDOMADAIRES

- 4 heures de cours
- 2 heures de TD



RCNV

Relation Client & Négociation-Vente

Spécialiste de la relation client, le commercial agit dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise : il développe et optimise le portefeuille-client de la prospection à la fidélisation.

Prospection & relation client

Développer un portefeuille client par la prospection & accompagner la relation - client

Négociation & Vente

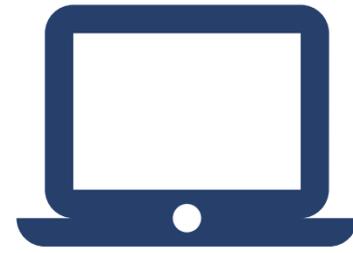
Maîtriser les outils d'aide à la vente (ex: simulation & jeux de rôles)

Évènements commerciaux

Organisation d'opérations commerciales

5 HEURES HEBDOMADAIRES

- 3 heures de cours
- 2 heures de TD



RCDD

Relation Client à Distance et digitalisation

Le commercial inscrit son activité au cœur de la digitalisation de la relation client et des activités commerciales

Gestion de la relation client à distance

Prospection & vente à distance
Accompagnement des clients
MAJ des data client
Supervision et animation d'équipes

Gestion de la e-relation client

Animation de communautés, forums et réseaux sociaux, sites & publication de contenus commerciaux
Modération, exploitation des échanges
- Maintien de la visibilité digitale

Gestion de la vente en e-Commerce

-Valorisation des offres commerciales en ligne, évaluation du trafic et du référencement du site
- Analyse des résultats des ventes et des opérations de e-commerce

4 HEURES HEBDOMADAIRES

- 3 heures de cours
- 1 heure de TD



Relation Client et Animation de réseaux

Le commercial inscrit son activité dans trois grands types de réseaux : les réseaux de distributeurs, les réseaux de partenaires et les réseaux de vente directe.

Animation de réseaux de distributeurs

- Négociation de l'implantation de l'offre sur le lieu de vente
- Expérience de consommation & animations commerciales
- Suivi et développement du référencement

Animation de réseaux de partenaires

- Sélection, constitution et animation de réseaux de partenaires
- Évaluation des performances du réseau

Animation de réseaux de vente directe

- Animation, vente et conseil à domicile
- Développement d'un réseau de conseillers de vente à domicile

CEJM + CEJM App
4 h/Hebdo + 1 h

Culture Économique,
Juridique et
Managériale

Analyse de situations
d'entreprises



Anglais
3h/Hebdo

Anglais - écrit & oral
Contexte commercial



CGE - Culture
Générale & Expression
2h/Hebdo

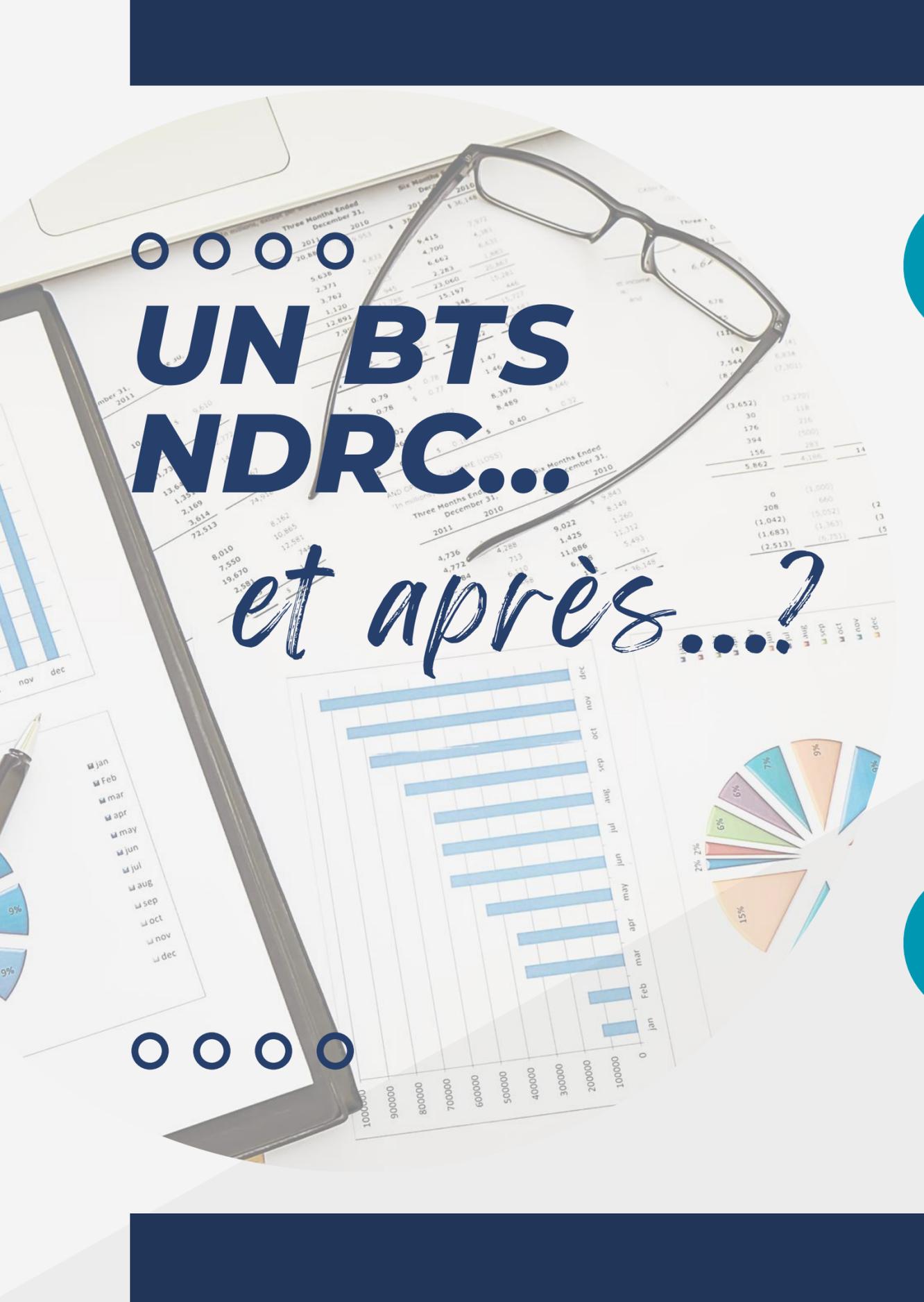
Culture Générale & Expression

- communiquer à l'écrit & à l'oral
- Culture générale
(Professionnelles & citoyenne)

MATIÈRES GÉNÉRALES

CHOISIR LE BTS MCO OU LE BTS NDRC...?

BTS MCO	BTS NDRC
Poste sédentaire => le vendeur travaille dans un magasin	Poste mobile => le commercial se déplace chez ses clients, c'est un itinérant
Les clients sont majoritairement des particuliers B to C	Les clients sont majoritairement des entreprises B to B
Peu de travail de prospection (recherche de nouveaux clients)	Travail de ciblage et de prospection des clients potentiels
Tout au long de la journée le vendeur travaille avec ses collègues, manager une équipe	Le commercial travaille davantage en solitaire, avec ses clients (en RDV)
Utilisation de techniques de vente	Utilisation de techniques de négociation
Elaborer, organiser et développer l'espace commercial	Animation d'un réseau (de partenaires, de distributeurs, de vente directe)
Accueil, vente et gestion du client dans le magasin	Gestion du client à distance et sur RDV
Culture numérique +	Culture numérique +++



UN BTS NDRC...

et après...?



UNE POURSUITE D'ÉTUDES FACILITÉE

En licence professionnelle **BAC +3** ou en MASTER **BAC +5**, dans les domaines du marketing, marketing digital, e-commerce, banque & assurances, distribution, management, communication...



DES PERSPECTIVES METIERS EVOLUTIVES

Commercial, chargé de clientèle, community manager, télévendeur, conseiller commercial, manager d'équipe commerciale, animateur commercial en e-commerce, e-merchandiser, animateur réseau, vendeur à domicile, rédacteur WEB...



DES CRÉATIONS D'ENTREPRISE VALORISÉES

Commercial en free-lance, agence de communication digitale, start-up innovante...

Pourquoi choisir le *lycée des Avirons* pour votre BTS NDRC ?

PROXIMITÉ

Facteur clé de réussite dans les études supérieures

PLATEAU TECHNIQUE

Équipements informatiques et mobiliers modernes

TAUX DE REUSSITE & ANIMATIONS

La réussite et le bien-être des étudiants au coeur des préoccupations

ENTREPRISES PARTENAIRES

facilite la recherche de stage & les réseaux professionnels

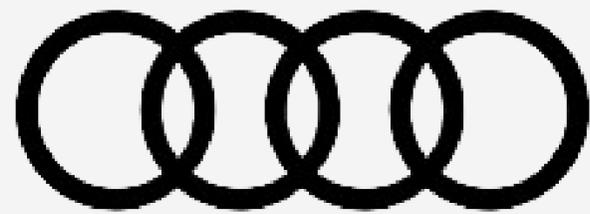
Agilité pédagogique & personnalisation

axée sur les projets créatifs, l'innovation et l'action

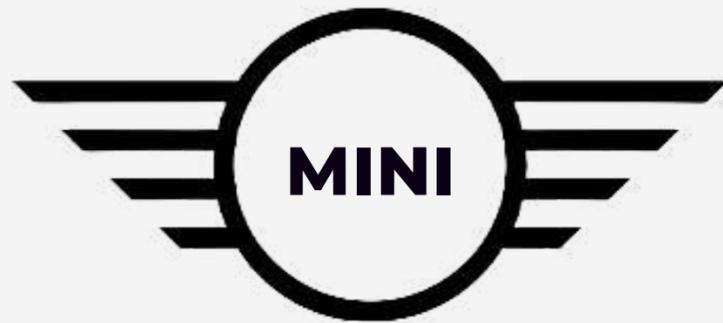
INTERNAT

Des places réservées en Internat pour les étudiants de BTS

NOS ENTREPRISES & MARQUES PARTENAIRES



*Villa Delisle
Hôtel & spa*



NATURALIA



Bastide

RESTONS EN CONTACT...



**Journée portes ouvertes le mercredi 13 décembre au
lycée des Avirons
de 12h à 17h30**

Site internet du lycée : <https://etab.ac-reunion.fr/lyc-antoine-de-saint-exupery>



Compte Instagram : [bts_ndrc_lesavirons](https://www.instagram.com/bts_ndrc_lesavirons)

Mail : btsndrc.lesavirons@gmail.com





Teste ta compatibilité
avec les BTS NDRC

