

## MARCHÉ DU TRAVAIL

Le positionnement généraliste du diplôme BTS NDRC permet à son titulaire d'exercer la fonction commerciale dans des secteurs d'activité variés (industrie, services) avec tous les types de clients (particuliers, professionnels, organismes publics).

**Débouchés professionnels** : vendeur, télévendeur, conseiller clientèle, animateur des ventes, vendeur à domicile, commercial web, merchandiser e-commerce...

**Après quelques années d'expérience** : superviseur, manager d'équipe, responsable de e-commerce, chef de réseau...



Pour tout renseignement complémentaire,  
vous pouvez contacter notre établissement

### Lycée Gaspard Monge

119 Avenue Marius Berroir - 73000 Chambéry

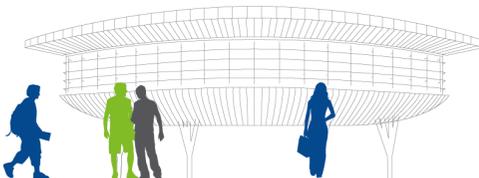
Tél. 04.79.33.39.09 - Fax 04.79.33.57.34.

Mail : Ce.0730016w@ac-grenoble.fr

[www.lycee-monge.fr](http://www.lycee-monge.fr)



La Région  
Auvergne-Rhône-Alpes



**MONGE SUP**  
ENSEIGNEMENT SUPERIEUR BTS - CPGE



**BTS**

# BTS NDRC

Un diplôme clé pour les métiers de la relation client  
à l'ère du numérique

Le **BTS NDRC** forme des professionnels capables de **développer et de gérer des relations clients à travers des canaux variés**, en combinant **compétences commerciales** et **maîtrise des outils numériques**.

Cette formation permet d'acquérir les compétences nécessaires pour négocier, fidéliser, et organiser des actions commerciales efficaces, tout en intégrant les enjeux du digital, dans des secteurs en constante évolution.

## LES OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- ◆ **Gérer la relation client de la prospection à la fidélisation**, sous toutes ses formes, en face-à-face, à distance et en e-relation ;
- ◆ **Apprendre à utiliser des outils digitaux** pour optimiser la gestion et le suivi des interactions clients : réseaux sociaux, logiciels de création de contenus (Wordpress et Prestashop) ;
- ◆ **Créer, développer et animer un réseau** de contacts professionnels (distributeurs, partenaires, clients) pour accroître son efficacité commerciale.

**Conditions d'accès** : Bac STMG, Bac pro, Bac général

## ATTENDUS DE LA FORMATION :

**Qualités** : Aisance orale, bon relationnel, dynamisme, motivation, esprit d'initiative, persévérance, culture numérique.

GRILLE HORAIRE	DISCIPLINES	1 <sup>ère</sup> Année	2 <sup>ème</sup> Année
Tronc commun	Culture générale et expression	2H	2H
	Langue Vivante étrangère (Anglais)	3H	3H
	Culture économique, juridique et managériale	5H	5H
	Langue vivante 2 facultative	(2H)	(2 H)
Total enseignements généraux		10 H	10 H
Enseignements professionnels	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
Total enseignements Professionnels		15 H	15 H
Atelier de professionnalisation		4 H	4 H
Total général		29 H	29 H
16 semaines de stage en entreprises sur 2 ans			

## POURSUITES D'ÉTUDES :

Avec un bon dossier des poursuites d'études sont envisageables :

Licence professionnelle

Licence à l'université

Ecole de commerce