



© Photo Blake Wiesz – Unsplash

Admission

NIVEAU DE RECRUTEMENT

Bac général et technologique
ou professionnel

QUALITÉS REQUISES POUR RÉUSSIR

- Goût du challenge
- Esprit d'équipe
- Autonome
- Bon relationnel
- Sens des responsabilités
- Respect du client

Inscriptions

1/ Pré-inscription
en ligne, sur sfda37.fr

2/ Inscription
via Parcoursup

BTS NDRC NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR
NIVEAU 5 EUROPÉEN • 120 ECTS

Objectifs de la formation

Le.a titulaire du BTS NDRC est un.e commercial.e terrain, qui gère et développe un portefeuille clients. Il.elle prospecte, négocie et vend.

Il.elle exploite des données commerciales, organise et/ou participe à des événements commerciaux (portes ouvertes, salons...). Il.elle met en œuvre la politique commerciale de son entreprise et contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaire de l'entreprise. Il.elle met en œuvre et maîtrise les technologies de l'information et de la communication, notamment en développant des contenus digitaux et analyse la portée de ses actions.

1^{re} et 2^e année : formation en scolaire **temps plein** ou en **alternance**

Débouchés professionnels

- Vente en B to B : représentant.e, négociateur.rice et commercial.e terrain
- Vente en B to C : chargé.e d'affaires et conseiller.ère commercial.e.
- Chef.fe de réseau, directeur.rice de réseau, responsable de réseau, animateur.rice réseau

Validation du diplôme

- CCF - Contrôle Continu en cours de Formation (écrits et/ou oraux).
- Épreuves ponctuelles en fin de 2^e année.
- Validation de toutes les périodes de stages sur les 2 années.
- Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, de niveau 5 européen, est délivré par le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche.




**MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION
NATIONALE
ET DE LA JEUNESSE**
*Liberté
Égalité
Fraternité*

NOTA BENE

Stages
16 semaines
en entreprise

Alternance
proposée
en 1^{re} et 2^e année

Ouverture
à l'**international**

Éligible **bourse**
d'enseignement
supérieur

TARIF
Rentrée 2024
en alternance
en temps plein

Pris en charge
par les OPCO

1 867 €
Hors assurance
MSC, cotisation BVE,
cotisations Apel



Contenu de la formation

- Pratique du digital Wordpress et Prestashop
- Actions de prospection/négociation vente
- Pratique d'activités professionnelles dans une EEP (entreprise d'entraînement pédagogique au sein de l'établissement)



Les stages

BTS en temps plein : une période d'immersion en entreprise permet d'acquérir des qualités relationnelles, des attitudes, des comportements et postures du milieu professionnel. Il permet également de développer le sens des responsabilités par l'adaptation aux réalités et exigences de l'emploi.

Durée 16 semaines, dont 8 semaines en 1^{re} année en 2 périodes.

BTS en alternance : non-concerné.



Poursuite d'études

- Licence professionnelle mention commercialisation de produit et de service
- Bachelor Chargé.e de clientèles en assurance et banque (CCAB)
- Bachelor Responsable du Développement Commercial France et International (RDC FI)



Nos atouts

Des formations ouvertes sur le monde qui allient exigence et épanouissement !

- Un accompagnement personnalisé
- Un cadre de vie agréable
- Un établissement ouvert sur la différence
- Un regard porté vers l'international
- Une approche concrète du monde de l'entreprise
- Une adéquation avec le monde d'aujourd'hui et ses technologies
- Un choix important de formations variées et complémentaires



Bachelor CCAB
Chargé.e de Clientèles en Banque et Assurance
Bachelor CMD
Chef de projet marketing digital et communication
Bachelor RDC FI
Resp. du Développement Commercial France et International



Ste Marguerite

ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR

Campus Ste Marguerite

1 rue Horizon-Vert
CS 40601, 37176 CHAMBRAY-LÈS-TOURS

Tél. : **02 47 74 80 00** | sfda37.fr

BTS en temps plein : secretariat.ensup@sfda37.fr

BTS en alternance : alternance@sfda37.fr



Erasmus+



YFU FRANCE
Séjours interculturels



En savoir plus

