

Vous inscrire

Retrouvez-nous sur :  **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur

ou

Retirez votre dossier d'inscription
auprès du secrétariat

Voie d'Apprentissage

Pôle Formation
2 bd Jean Monnet
35300 Fougères

Voie Scolaire

Site Notre Dame des
Marais
9bis rue Eugène Pacory
35300 Fougères

NOUS CONTACTER

Voie d'Apprentissage

Pôle Formation
2 bd Jean Monnet
35300 Fougères

vincent.noury@lycee-jblt.fr
02 30 03 42 80

Voie Scolaire

Site Notre Dame des Marais
9bis rue Eugène Pacory
35300 Fougères

marion.desprez@lycee-jblt.fr
02 99 99 13 93

Lycée Jean-Baptiste Le Taillandier

www.lycee-jblt.fr



Formation Supérieure

BTS NDRC

Voie Scolaire / Apprentissage



Ils témoignent...

Etienne L.

Deux mois après l'obtention de mon BTS NDRC j'ai répondu à une offre d'emploi parue sur Internet et j'ai été embauché. Je suis basé à Londres et chargé de promouvoir La norme ISO auprès des PME européennes. Inutile de dire l'importance de l'enseignement général dans ma vie de tous les jours, l'anglais bien sûr mais aussi l'économie et le droit. Ces 2 années de formation m'ont vraiment bien armé pour la vie active.

Mathieu R.

Je suis arrivé en BTS NDRC après quelques années d'errance à la fac car je n'étais pas prêt pour le travail en totale autonomie. Le BTS NDRC a été pour moi l'occasion de faire des études avec un encadrement fait pour nous faire réussir. Les différents stages que j'ai effectués m'ont donné une bonne approche de ce qu'est le monde du travail et m'ont incité à vouloir prendre très vite des responsabilités. J'ai donc voulu à la fin des deux années de BTS NDRC poursuivre mes études et je suis aujourd'hui en Ecole de Commerce.

Après le BTS...

Formation post-BTS à l'étranger :

Anglia Ruskin University de Cambridge ou University of South Wales de Cardiff

Après votre BTS NDRC dans notre Lycée préparez un Bachelor BA Honours European Business and International Management, diplôme britannique de niveau BAC + 3, puis un Master.

Des contacts enrichissants, l'acquisition d'un meilleur niveau en anglais, un atout supplémentaire lors de la recherche d'un emploi

Préparation d'un DEC dans un CEGEP du Québec

Licence Professionnelle

Licence Management et Développement Commercial (MDC) en partenariat avec l'Université Catholique de l'Ouest Guingamp

Licence d'Administration Economique et Sociale (AES) en partenariat avec l'Institut Catholique de Rennes
Ou de nombreuses Licences professionnelles dans les métiers de la vente et du commerce

NOS +



Un établissement expert

Notre formation existe depuis 1988 et bénéficie d'une solide réputation tant auprès de nos entreprises partenaires que des familles qui nous accordent leur confiance. Nos enseignants et l'établissement sont associés à l'état par contrat.

Un suivi personnalisé

Nous proposons une progression dans l'acquisition des compétences tout au long de la formation.

Nous vous accompagnons dans votre recherche de stages et dans le développement de parcours d'orientation.

Des passerelles existent d'une formation à l'autre. Notre politique inclusive vous permet un accueil adapté à vos besoins.

Une formation de qualité

Vous bénéficiez de notre réseau d'entreprises partenaires. Certaines nous font confiance depuis 35 ans.

Nos entreprises partenaires

Banques Assurances : CMB - Crédit Agricole - Caisse d'Épargne - GROUPAMA - AXA - ALLIANZ...

Distribution : Carrefour - Intermarché - Leclerc - GEDIMAT - BRICOMARCHE - BUT - DARTY - OKAÏDI ...

Agro-Alimentaire : AGRIAL - VALOREX - EL MERCABANA DEL FLORES (Espagne)...

Autres : INTERACTION - ADECCO - INSPIRA HOTEL (Portugal) - FAR - CENTURY 21 - ORPI - FORD - ECS ATLANTIC - PIC PUB ...

Nous vous préparons aussi à la validation de certifications valorisantes pour votre future vie professionnelle.



BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Qualités requises

Très dynamique - esprit d'initiative - faculté d'adaptation - ouvert - positif - disponible

Les Fonctions

- Commercial généraliste, cet expert de la relation client est capable d'exercer dans différents secteurs d'activité, avec tous types de clientèle sous toutes ses formes (présentiel, à distance, e-relation)

Les Compétences

- Avoir l'envie d'argumenter, négocier et valoriser des produits ou services
- Avoir le goût de développer des relations commerciales
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements professionnels différents

L'architecture de la formation

	1 ^{ère}	2 ^{ème}
Enseignement général		
Culture générale et expression	2h	2h
Langue vivante 1	3h	3h
Culture économique juridique et managériale	4h	4h
Enseignement professionnel		
Relation client et Négociation-vente	6h	6h
Relation client à distance et digitalisation	5h	5h
relation client animation de réseaux	4h	4h
Atelier de Professionnalisation	4h	4h
Options		
Langue vivante 2	2h	2h
Total crédits ECTS	60	60

Rythme de l'alternance
19 semaines au CFCA et 28 semaines en entreprise