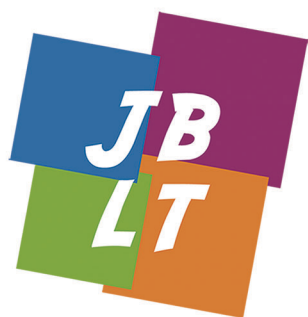




LYCEE polyvalent

Jean-Baptiste LE TAILLANDIER

Pôle Enseignement Supérieur- Fougères (35)

BTS NDRC NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Voie scolaire - Apprentissage -



PÔLE 
ENSEIGNEMENT
Supérieur

 enseignement
catholique

RenaSup 
Ile-et-Vilaine

 Erasmus+

www.lycee-jb.lt.fr

poleenseignementsuperieur@lycee-jb.lt.fr



BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

- Par la voie scolaire ou
- En apprentissage



QUALITÉS REQUISES

Dynamique - esprit d'initiative - faculté d'adaptation - ouvert - positif - disponible - autonomie - travail en équipe

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
- Gérer un portefeuille clients

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	5h	5h
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
<i>Rythme de l'alternance 19 semaines au CFCA et 28 semaines en entreprise</i>		

NOS +

Un établissement expert : Notre formation existe depuis de nombreuses années et bénéficie d'une solide réputation tant auprès de nos entreprises partenaires que des familles qui nous accordent leur confiance.

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.

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

ILS TÉMOIGNENT

Etienne L.

Deux mois après l'obtention de mon BTS NDRC, j'ai trouvé un emploi à Londres pour promouvoir la norme ISO auprès des PME européennes. L'enseignement général, notamment l'anglais, l'économie et le droit, a été essentiel dans ma vie professionnelle. Ces 2 années de formation m'ont vraiment bien armé pour la vie active.

Mathieu R.

Arrivé en BTS NDRC après une période d'hésitation à la fac, cette formation m'a offert l'encadrement nécessaire pour réussir. Les stages ont renforcé mon envie de prendre des responsabilités, et aujourd'hui, je suis en école de commerce pour poursuivre mes études.

APRES LE BTS

Formation post-BTS à l'étranger :

- Préparation d'un DEC dans un CEGEP du Québec

Poursuite d'étude Post-BTS (Pôle Enseignement Supérieur au Lycée JBLT) :

- Licence Gestion Vente Marketing
- Bachelor Bancassurance

Licence Professionnelle :

- Licence Management des activités commerciales, Parcours Management et développement commercial
- Licence d'Administration Economique et Sociale en partenariat avec l'Institut Catholique de Rennes
- UCO Laval

Ou de nombreuses Licences professionnelles dans les métiers de la vente et du commerce

NOS ENTREPRISES PARTENAIRES

Banques Assurances : CMB - Crédit Agricole - Caisse d'Epargne - 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...

Contact

Lycée JB LE TAILLANDIER
35300 Fougères

poleenseignementsuperieur@lycee-jblt.fr
Scolaire : 02 99 99 13 93
Apprentissage : 02 30 03 42 80