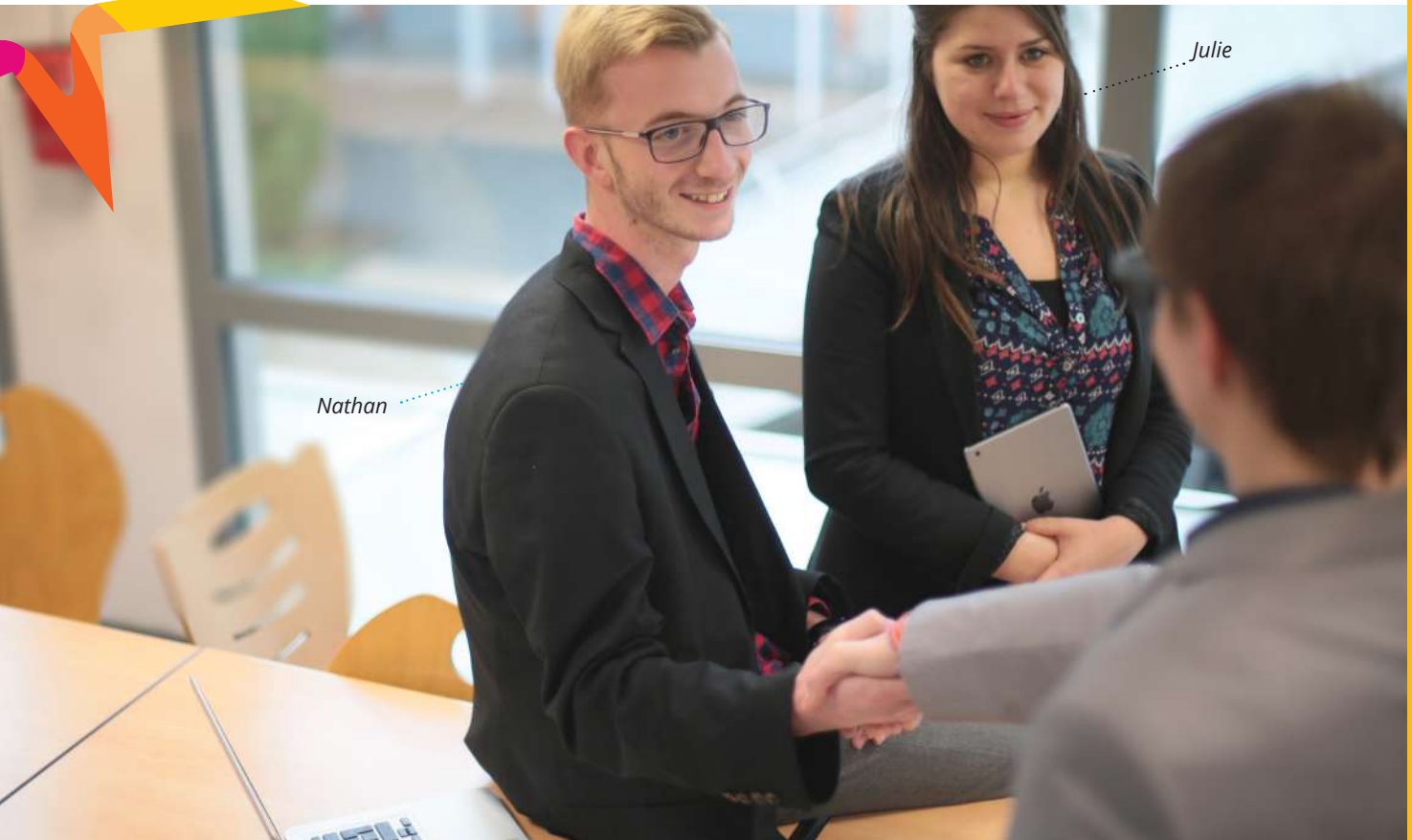


BANSAC
GODEFROY
DE BOUILLON

campus
La Salle*

ENSEIGNEMENT SUPERIEUR



Nathan

Julie

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Cette formation permet de déboucher sur **l'ensemble des métiers commerciaux de développement, d'accompagnement et d'optimisation du portefeuille client**. En lien direct avec le client, le titulaire du BTS NDRC est un vecteur de communication interne et externe dans toute forme d'organisation et avec toute clientèle et peut **évoluer vers des fonctions managériales** (animation, supervision, responsable).

CONDITIONS D'ADMISSION La formation s'effectue en **deux ans après le Bac**.

- Ouverte à tous les bacheliers attirés par les **nouveaux métiers du commerce**, de la relation client et du développement de la clientèle fortement impactés par la digitalisation de l'activité commerciale.
- Ouverte plus spécifiquement aux diplômés du Bac technologique STMG, des Bacs généraux L, ES ou S, ou des Bacs professionnels Vente, Service-accueil.

- +** > Diplôme d'Etat sous le patronage du Club des Dirigeants Commerciaux de France et de la FEVAD Fédération du E-Commerce et de la vente à distance
- > Entreprises impliquées dans le projet pédagogique
- > Evaluation et suivi personnalisé de l'étudiant
- > Certifications TOEIC et Voltaire



BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

campus
La Salle*

BANSAC
GODEFROY
DE BOUILLON

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client accompagne le client tout au long du processus commercial dans toute forme d'organisation et lui donne une **expertise dans la relation client sous toutes ses formes**, en incluant la **relation à distance** et la **e-relation**.

Trois pôles d'enseignements organisent la formation : l'ouverture sur l'environnement, le ciblage métier et la période de formation en entreprise.



5 min
de la gare SNCF



internat ou
résidence hôtelière
à proximité



2 min
du TRAM

CONTENU DE LA FORMATION

Horaires d'enseignement	1 ^{ère} Année	2 ^{ème} année
Culture générale et expression	1h + 1h TD	
Langue vivante étrangère I	2h + 1h TD	
Culture économique, juridique et managériale	4h	
Culture économique, juridique et managériale appliquée	1h TD	
Relation client et négociation-vente	4h + 2h TD	
Relation client à distance et digitalisation	3h + 2h TD	
Relation client et animation de réseaux	3h + 1h TD	
Atelier de professionnalisation	4h	
Enseignement facultatif		
Langue vivante étrangère II	2h	

Epreuves d'examen	Coef.	Forme	Durée
U1 Culture générale et expression	3	Ecrite	4h
U 21 Communication en langue vivante étrangère I	3	Orale	30'
U3 Culture économique, juridique et managériale	3	Ecrite	4h
U4 Relation client et négociation-vente	5	CCF	-
U5 Relation client à distance et digitalisation	4	Ecrite + Pratique	3h + 40'
U6 Relation client et animation de réseaux	3	CCF	-
Epreuve facultative			
UF1 Communication en langue vivante étrangère II		Orale	20'

- > Entraînements en condition d'examen (BTS blancs, oraux blancs)
- > Tutorat des nouveaux entrants par les 2^{ème} année
- > Accompagnement personnalisé à l'orientation et à la poursuite d'études
- > 16 semaines de stage réparties sur les deux années



POURSUITE D'ETUDES

- 3^{ème} année de spécialisation en vente : ventes automobiles, agroalimentaire...
- Licences professionnelles : EUM (Ecole Universitaire de Management), Commerce Distribution et Management de l'Activité Commerciale...
- Cycle long universitaire (LMD)
- Ecole Supérieure de Commerce ou de Management
- 3^{ème} année Bachelor partenariat ESC Clermont 100% alternance Vente & Web Marketing option Business Developer



CONTACT

Ensemble scolaire La Salle Clermont-Ferrand

Campus La Salle
8 rue Bansac
63000 Clermont-Ferrand
04 73 98 54 74

Professeur référent : Christophe CIVARD / ccivard@lasalle63.fr



www.lasalle63.fr