

**LYCÉE POYVALENT
EDOUARD VAILLANT**

**41 BIS, RUE CHARLES HURVOY
18100 VIERZON**

02 48 71 17 24

ad-lpo-vaillant@ac-orleans-tours.fr

edouard-vaillant-vierzon.ovh



BTS
NDRC

Négociation et Digitalisation
de la Relation Client



BTS NDRC

Internat d'excellence

Vous êtes intéressé(e) par la négociation commerciale et la relation client, sous toutes ses formes : en face à face, à distance ou en e-relation. La formation est adaptée à l'évolution des modes de consommation. Vous apprenez à utiliser des applications et logiciels spécialisés dans le domaine commercial et de la relation client ainsi que des outils de marketing digital et de e-commerce.

AU PROGRAMME

Enseignements professionnels

- Culture économique, juridique et managériale
- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Atelier de professionnalisation

Stage

17 semaines de stage réparties sur les deux années de formation

Mais aussi...

- Des actions terrain menées en partenariat avec les entreprises locales
- Des salles dédiées aux étudiants de BTS, équipées de PC et de photocopieur. Des casiers à disposition.

Enseignements généraux

- Culture générale
- Langue vivante 1
- Langue vivante 2 facultative

UNSS

VOTRE PARCOURS

Vous êtes en BAC Général, Technologique STMG ou Professionnel Métiers du Commerce et de la Vente.

SECTIONS SPORTIVES

- Natation
- Hand-ball
- Rugby

VOTRE AVENIR

Les métiers

- Commercial
- Responsable d'équipe
- Animateur plateau
- Manager d'équipe
- Responsable e-commerce
- Rédacteur web e-commerce
- Responsable de secteur
- Chef de réseau
- Animateur de réseau
- Responsable de zone.

A la fin de la formation, vous serez capable de :

Développer la clientèle

- Qualification et segmentation des prospects
- Création et mise en place d'opérations de prospection

Suivi et contrôle

- Négocier et vendre
- Techniques de préparation à la négociation
- Elaboration et mise en œuvre de solutions commerciales co-construites

Gérer la relation client

- Analyser la clientèle existante
- Construire et mettre en œuvre des opérations de fidélisation
- Mettre en place des actions de reconquête

développer
relationnelles
argumenter
numériques
management
échanges
négocier
compétences
travailler
valoriser
produits web
autonomie
organisation collaborer

5mn de la gare