

Le titulaire du BTS NDRC accompagne le client/usager tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat. Cet accompagnement se fait directement ou via un réseau de partenaires. Selon l'organisation et la taille de la structure d'accueil, ses missions sont focalisées sur une ou plusieurs activités et peuvent parfois couvrir la totalité du processus commercial

Objectifs de la formation

- ⇒ **Exercer** dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G)
- ⇒ **Devenir expert** de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité
- ⇒ **Investir les contenus commerciaux** liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux
- ⇒ **Intégrer** les recommandations, avis, notations sur les réseaux sociaux, forums, blogs pour développer la clientèle

Compétences visées

- ⇒ **cibler, prospecter et accompagner** la relation client
- ⇒ **développer** la relation client digitale
- ⇒ **organiser** un événement commercial
- ⇒ **gérer** un réseau de partenaires
- ⇒ **promouvoir** l'offre chez des distributeurs
- ⇒ **mettre en place et suivre** un réseau de vente directe

Métiers visés

- ⇒ Superviseur - Responsable d'équipe - animateur plateau - Manager d'équipe
- ⇒ Responsable e-commerce - Rédacteur web e-commerce - animateur commercial de communautés web
- ⇒ Responsable de secteur
- ⇒ Chef de réseau - Directeur de réseau - Responsable de réseau
- ⇒ animateur de réseau - Responsable de zone

Insertion professionnelle

- ⇒ **100 % de retour à l'emploi à l'issue du BTS**

Le BTS NDRC peut constituer une voie d'accès vers des fonctions commerciales, comme celles de l'assistant commercial ou du chef de secteur. Il peut également conduire aux métiers de la vente, du conseiller-vendeur au chef des ventes

Poursuite d'études

Les débouchés sont donc nombreux, de la poursuite d'études universitaires à la prise de poste à l'issue d'une formation. Après le BTS NDRC, il existe un moyen de se spécialiser dans un domaine plus précis : la licence professionnelle. Ce diplôme de niveau bac+3 se prépare en une année après le BTS et a pour vocation de se former à un métier et une activité précise



Lieu de formation

EXAouest

53 rue Guy Autret
29000 Quimper



Organisation des études

Durée de la formation

1 ou 2 années

Durée hebdomadaire : 35 h

Durée variable selon niveau et expérience professionnelle

Début de la formation

Septembre

Rythme de formation continue

Du lundi au vendredi

Autre modalité d'accès

- ⇒ Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation
- ⇒ Rythme d'alternance
2 jours en centre
3 jours en entreprise

Niveau de sortie

Niveau 5 (Bac +2)

- ⇒ 83 % de taux de réussite

Validation

Diplôme d'état,
Education nationale
Validation par bloc de
compétences : NON

Code RNCP 34030



02 98 55 47 95

contact@exaouest-formations.fr

EXAouest

53 rue Guy Autret
BP 71 155
29 000 Quimper

Programme pédagogique

Enseignement général

- ⇒ Culture générale et expression
- ⇒ Langue vivante étrangère
- ⇒ Culture économique, juridique et managériale

Enseignement professionnel

- ⇒ Relation client et négociation-vente
- ⇒ Relation client à distance et digitalisation
- ⇒ Relation client et animation de réseaux

Moyens pédagogiques

- ⇒ Parc informatique de 32 PC équipés de la suite Microsoft Office, EBP, GANTT, ETHNOS, wordpress, prestashop
- ⇒ 10 salles

Modalités pédagogiques	Taille du groupe	Pédagogie	Intention
1 Le cours magistral sur livret	Tout	expositive	Transmettre
2 La démonstration	Seul - petit groupe	expositive-active	Partager - transmettre
3 La synthèse	Seul - petit groupe	active	Partager - synthétiser
4 L'exercice - entraînement	Seul - petit groupe	active	Synthétiser - évaluer
5 L'étude de cas	Seul - petit groupe	active	Interpeller - synthétiser
6 L'exposé participant	Seul - petit groupe	active	Partager - transmettre
7 Le questionnement	Petit et moyen groupe	active-interrogative	Interpeller - transmettre
8 Le débat guidé	Petit et moyen groupe	active	Partager - transmettre

- ⇒ La démarche pédagogique repose sur des situations variées : exercices, études de cas, autoformation, travail en groupe, travail individuel...

Les frais de formation : La prise en charge du coût des formations dépend du statut du bénéficiaire. Une étude personnalisée est effectuée lors de la prise de contact :

- ⇒ Frais pris en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil lors d'une formation en contrat de professionnalisation ou d'apprentissage
- ⇒ Prix tarif public maximum : 10 €/heure stagiaire (non soumis à TVA) - voir nos conditions générales de ventes

La formation en 1 an

Il existe une formule qui permet d'obtenir le diplôme en un an avec une rentrée en Juin ou Septembre

Public Visé : Tout public

Demandeur d'emploi, Adulte, Jeune de -25 ans, Salarié(e) en CPF, Salarié(e) en reconversion, Salarié(e) en période de professionnalisation, Salarié(e) en période de professionnalisation



Conditions d'admission

Prérequis

- Maîtrise de l'expression écrite
- Capacités organisationnelles et relationnelles
- Niveau d'entrée :
 - Titulaire d'un Bac
 - Titulaire d'un titre de niveau 4

Dossier de candidature

Le dossier de candidature nous permet de vous positionner, dans un premier temps, sur la formation que vous souhaitez intégrer. Pour le constituer, différents documents vous seront demandés : un curriculum vitae, une lettre de motivation, vos derniers résultats, les diplômes obtenus, etc.

Entretien individuel

- Des entretiens individuels sont organisés aux fins de détailler :
 - ⇒ les cursus proposés et l'organisation des études
 - ⇒ les modalités de contrats et de statuts
- Ce moment d'échanges doit vous permettre de préciser votre projet professionnel.

Candidatez

Dossier de candidature en ligne ou sur simple demande

exaouest-formations.fr