Marketing Digital

BTS
Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Pour qui ?

PROFIL

Elèves issus de toutes formations
(Baccalauréat, formation universitaire et reprise d'études)

QUALITÉS REQUISES

Dynamisme - Rigueur - Détermination - Curiosité - Ténacité
Réactivité - Excellent relationnel

Sens de l'équipe - Goût pour la vente et le numérique -
Capacités d'adaptation et d'organisation.

Contenu de la formation

Enseignement Général : 11h / semaine
Culture générale et expression (2h), Langue vivante étrangère (3h), Culture économique juridique et managériale (4h), Langue vivante étrangère 2 facultative (2h)

Enseignement Professionnel : 19h / semaine
Relation client et négociation-vente (6h), Relation client à distance et digitalisation (5h), Relation client et animation de réseaux (4h), Ateliers de professionnalisation (4h)

Périodes de Formation en Milieu Professionnel :
8 semaines / an
16 semaines au minimum sur les deux années de formation dans tous types de structures

ALTERNANCE POSSIBLE

Objectifs de la formation

Le BTS NDRC vise à former des commerciaux généralistes capables d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tous types de structures.

Dans le cadre d'une stratégie omnicanal, le titulaire d'un BTS NDRC est :

- Expert de la relation client sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, en e-relation). Il sait gérer de multiples points des différents segments clients visés.
- Connecté aux contenus commerciaux liés aux sites Web, réseaux sociaux, forums...
- Formé aux nouvelles pratiques numériques sur l'ensemble du processus d'achat (amont et en aval)
- Vecteur de communication interne et externe

Tarifs

- Coût de la formation : 1035€/an (2024/2025)
  Droit aux Bourses nationales

Erasmus+

Spécificités

ÉQUIPEMENTS
Ordinateur portable - Espace de travail modulable en fonction des activités

ORGANISATION & SUIVI
- Des temps programmés pour échanger avec les tuteurs pédagogiques et professionnels
- Suivi de stage régulier et individualisé
- Plage horaire de devoirs hebdomadaire
- Entraînements aux épreuves orales en présence de professionnels

PROJETS
- Intervention de professionnels
- Organisation et mise en place d'évènements
- Développement de partenariats avec les réseaux professionnels
- Possibilité de stage à l'étranger

Et après ?

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

- Bachelor chargé de clientèle Assurance Banque
- Autres Bachelors
- Licences professionnelles

EMPLOIS

- Insertion post-BTS : Commercial terrain, téléconseiller, animateur réseau, marchandiseur commercial e-commerce, chargé d'assistance, etc.
- En termes d'évolution :
  Superviseur, animateur plateau, manageur d'équipe, chef de réseau, etc.

CAMPUS
Saint Jacques de Compostelle
Poitiers

2 Avenue de la Révolution 86036
POITIERS Cedex
Téléphone : 05 49 61 60 60
info@stjacques decompostelle.com

www.stjacquesdecompostelle.com