



# BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client

EN INITIAL  
OU  
EN ALTERNANCE

Le BTS NDRC vise à former des commerciaux généralistes capables de s'intégrer dans tous secteurs d'activités et dans tout type d'organisations.

## Profil

### Prérequis :

- Baccalauréat général, technologique ou professionnel, formations universitaires ou 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

## Les +

- ⊕ Charte Erasmus + : Possibilité de réaliser le stage (formation initiale) dans un pays européen
- ⊕ Opérations commerciales toute l'année avec des challenges commerciaux individuels et par équipe.
- ⊕ Réseau professionnel développé
- ⊕ Installations et équipements : ordinateur portable mis à disposition pendant les 2 ans (formation initiale) et espace de travail modulable en fonction des activités.
- ⊕ 1h hebdomadaire en 1ère année d'ateliers thématiques avec les autres BTS

Construisez votre parcours en 3 ans : BTS NDRC en 2 ans + Bachelor en 1 an

## Objectifs

Dans le cadre d'une stratégie omnicanal, un(e) commercial(e) doit être :

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

Erasmus+  
Enrichit les vies, ouvre les esprits.

 UNION EUROPÉENNE



## Contenu de la formation

### Enseignement professionnel

- › **Bloc 1** : Relation client et négociation vente
- › **Bloc 2** : Relation client à distance et digitalisation
- › **Bloc 3** : Relation client et animation de réseaux

### Ateliers de professionnalisation

- › Par équipe, organisation d'évènements ou d'opérations en lien avec des structures et entreprises partenaires sur l'année
- › Interventions de professionnels

### Enseignement général

- › Culture Générale et Expression
- › Culture Economique, Juridique et Managériale
- › Anglais
- › Espagnol (option)

### Cours magistraux et travaux de groupe

### Accompagnement

## FORMATION INITIALE

### 16 semaines de stages en milieu professionnel

- › Réparties sur les 2 années : 8 semaines en 1<sup>ère</sup> année et 8 semaines en 2<sup>ème</sup> année
- › Dans tous types de secteurs et d'entreprises : automobile, banque, immobilier, assurance, évènementiel, bâtiments, secteur public...
- › Possibilité de réaliser une période de stage dans un pays européen grâce aux bourses Erasmus

Frais de scolarisation : 1 070 €/an 2025-2026 (Droits aux Bourses nationales)

## FORMATION EN ALTERNANCE

- › En 2<sup>ème</sup> année seulement ou les 2 ans de BTS en alternance
- › Rythme : le vendredi + 1 semaine par mois en formation / le reste en entreprise
- › Coût de la formation prise en charge par l'OPCO de l'employeur : 7 956 € (reste à charge plafonné pour l'entreprise)

## Admission

### Formation en initial

- › Formulation des vœux sur ParcourSup

### Formation en alternance

1. Dossier de candidature à télécharger sur le site web du Campus, à compléter et à renvoyer
2. Entretien avec le chargé des admissions et le responsable pédagogique de la formation pour connaître votre projet et vos motivations
3. Étude du dossier

**L'admission est validée à la signature du contrat d'alternance avec votre entreprise d'accueil.**



Établissement accessible aux personnes en situation de handicap

**Campus Saint Jacques de Compostelle**

2 avenue de la Révolution - 86000 Poitiers • Tél : 05 49 61 60 85

campus@stjacquesdecompostelle.com • [www.stjacquesdecompostelle.com](http://www.stjacquesdecompostelle.com)

## Et après ?

### Vie active

#### À l'issue du BTS

- › Commercial terrain, téléconseiller, animateur réseau, marchandiseur, commercial e-commerce, chargé d'assistance, etc.

#### En termes d'évolution

- › Superviseur, animateur plateau, manager d'équipe, chef de réseau, etc.

### Poursuite d'études

#### Bac+3 au Campus Saint Jacques :

- › Bachelor Responsable de Projet Communication et Marketing
- › Bachelor Chargé(e) de Clientèle Assurance et Banque

#### Autres :

- › Licences Professionnelles
- › Concours passerelle

## Chiffres clés 2024

- Taux de réussite : **91%**
- Taux de satisfaction : **100%**
- Taux d'insertion professionnelle : **83%**
- Taux d'abandon : **10%**
- Taux de rupture de contrat alternance : **10%**



## Contact

05 49 61 60 85

campus@stjacquesdecompostelle.com

Directeur adjoint :

**Nicolas MORISSET**

Chargé d'admissions :

**Miguel DE OLIVEIRA RODRIGUES**

Référente handicap :

**Murielle JOYEUX**

