



Une autre idée de la formation en alternance ou en initial !



B T S N D R C

(Négociation et Digitalisation de la Relation client (Ex NRC))

Profil du poste

Vous êtes fait pour négocier et vendre ? Vous êtes ouvert d'esprit, avez un bon sens du contact et la fibre commerciale : le **BTS NDRC** est fait pour vous. Vous allez développer des compétences et connaissances professionnelles pour devenir un vendeur manager commercial, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle, quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, en e-relation).



Objectifs de la formation

- **Préparation de l'activité commerciale**
 - Définition d'une cible (prospects)
 - Élaboration et/ou qualification d'un fichier prospects/clients
 - Mise en place d'argumentaires
 - Création d'outils de communication et/ou d'aide à la vente
 - Recueil de données sur les marchés (études)
- **Prospection, RDV commerciaux & négociation**
 - Action de phoning
 - Prise de RDV
 - Négociation (conditions de vente, tarifs...)
 - Développement d'un portefeuille clients
 - Développement de projets commerciaux
- **Suivi et administration des ventes**
 - Compte-rendu d'activité
 - Suivi des commandes clients
 - Élaboration de devis
 - Gestion des réclamations
 - Organisation d'opérations commerciales
 - Suivi des performances commerciales
- **Animation de l'équipe commerciale**
 - Co-animation des réunions de motivation de l'équipe commerciale
 - Participation aux recrutements, négociation d'objectifs, des conditions de rémunération ou d'exercice, entretiens de recadrage
 - Formations commerciales

Missions en entreprise

- Gérer la relation client : prospection, RDV, Contribuer à l'accroissement du chiffre d'affaires.
- Entretenir des relations commerciales régulières avec les clients
- Organiser et manager l'activité commerciale
- Mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise

Conditions d'admission

- Etre âgé(e) de moins de 26 ans
- Titulaire d'un Baccalauréat ou équivalence
- Sous conditions pour les plus de 26 ans



*Effectif réduit
Suivi personnalisé
Préparation individuelle aux examens*



Eléments du programme

- Négociation - Vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Animations de réseaux
- Marketing
- Gestion commerciale
- Management
- Communication/Négociation
- Web/Outils de communication à distance
- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère (Anglais-Espagnol)
- Culture économique, juridique et managériale

Organisation formation

- **En alternance**
 - 3 jours en entreprise
 - 2 jours au centre de formation
 - 5 semaines de congés annuels à prendre en dehors des périodes de formation
- **En formation initiale**
 - 2 jours et demi de cours par semaine
 - Périodes de stage
 - Congés scolaires

Rémunération du salarié

(Suivant convention collective)

Age	Avec un BAC général ou technologique	Avec un BAC professionnel
Moins de 21 ans	55% du Smic	65% du Smic
De 21 à 26 ans	70% du Smic	80% du Smic
Personne de 26 ans et plus	Au moins le Smic. L'étudiant ne peut percevoir un salaire inférieur à 85% des salaires indiqués dans la convention collective	

Financement

- **En contrat de professionnalisation**
 - Prise en charge intégrale par l'OPCA dont dépend l'entreprise
 - Par le biais de Pôle Emploi ou de la formation continue (Nous consulter)
- **En formation initiale**
 - Nous consulter pour les tarifs
 - Facilités de paiement

Avantages du contrat de professionnalisation

Pour le salarié

- Formation en entreprise de 3 jours par semaine dans le cadre d'un CDD rémunéré
- Acquisition de compétences professionnelles et d'une expérience en entreprise de 2 ans
- Formation théorique gratuite en centre de formation pour la préparation du diplôme
- Formateurs professionnels, compétents et qualifiés
- Dans certains cas, éligibilité à la prime d'activité

Pour l'entreprise

- Loi Fillon : réduction sur les bas salaires
- Prise en charge par l'OPCA des actions d'évaluation, de formation et d'accompagnement, ainsi que les éventuels frais liés au tutorat dans l'entreprise
- Pas d'indemnité en fin de contrat
- Etudiant présent 3 jours par semaine et la moitié de vacances scolaires durant l'année et 2 mois l'été

A l'issue de la formation, l'étudiant peut...

- Préparer une licence professionnelle, une école de commerce, un bachelor dans le commerce, la communication, la finance...
- Intégrer la vie active en tant qu'attaché commercial, animateur d'une petite équipe, chargé de clientèle, négociateur de grande surface, représentant, responsable de secteur, responsable des ventes, superviseur...

