



## +BTS NDRC

### NÉGOCIATION DIGITALISATION RELATION CLIENT

Le/la diplômé(e) est capable de :

- Créer des relations commerciales de proximité avec des clients
- Gérer de multiples points de contact d'une relation omnicanale
- Concevoir des actions de communication internes et externes
- Développer la relation client en e-commerce
- Animer un réseau de vente directe, de partenaires, de distributeurs

## LES DÉBOUCHÉS

- Agent Commercial
- Prospecteur, représentant(e)
- Commercial(e) Terrain
- E Marchandiseur
- Agent(e) commercial
- Télévendeur
- Assistant(e) Marketing Digital
- Assistant(e) Community Manager
- Animateur-trice réseau

## PRÉREQUIS

VAE possible dès 1 an d'expérience.  
Formation accessible pour les personnes en situation de handicap : contactez notre référent handicap pour étudier les possibilités d'aménagement.

## PRÉREQUIS

- Titulaires d'un Baccalauréat ou titre niveau IV
- Dossier de candidature
- Test d'admission

Choisir NEVEN, c'est choisir une autre façon d'apprendre: contrairement aux autres grandes écoles de commerce les cours sont théâtralisés: Fini les cours ennuyants comme dans les autres grandes écoles de commerce, assis devant un professeur qui énonce le chapitre.

- **Business Game**
- **Mises en situation**
- **Cas pratiques**
- **Visites d'entreprise**
- **Ateliers**
- **Projets**

Choisir Neven Education c'est choisir une réputation d'excellence pour décrocher le job de vos rêves. Tous nos étudiants font partie de la grande famille Neven et respectent les valeurs de l'école :

- **Travail**
- **Discipline**
- **Entraide**

## Tarif

**Apprentissage :**  
Frais de scolarité pris en charge  
Voir "Table des prix"  
sur [neven-education.com](http://neven-education.com)

Plus d'infos sur :  
[www.neven-education.com](http://www.neven-education.com)

Le/La technicien(ne) NDRC est un(e) commercial(e) généraliste capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tous types d'organisation avec tous types de clientèles quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation). Fin(e) négociateur/trice, le/la technicien(ne) supérieur(e) NDRC accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant, après l'achat. Cet accompagnement se fait directement via un réseau de partenaires. Enfin il/elle est un(e) vecteur/trice de la communication interne et externe de l'entreprise et maîtrise les outils digitaux commerciaux.

**RENTRÉE**  
**SEPTEMBRE**

**RYTHME**  
**2 JOURS EN COURS**  
**3 JOURS EN ENTREPRISE**

**DURÉE**  
**2 ANS,**  
**1350 HEURES**

**CONDITIONS**  
**D'ADMISSION**  
**SUR DOSSIERS,**  
**TESTS ÉCRITS ET**  
**ENTRETIEN**  
**D'ADMISSION.**

**VALIDATION**  
**EXAMEN NATIONAL**  
**DU BTS AU TERME D**  
**ES 2 ANS DE FORMATION**  
**DIPLÔME DE NIVEAU V**  
**DÉLIVRÉ PAR LE MINISTÈRE**  
**DE L'ÉDUCATION**  
**NATIONALE**

## PROGRAMME

- E1.Culture générale et expression (coef3, 4h, écrit)
- E2.Anglais (coef3 30 min, oral)
- E3.Culture économique, juridique et managériale
- E4.Relation client et négociation-vente (coef 5, 1h, oral)
- E5.Activités Relation client à distance et digitalisation (coef 4, 3h écrit+40 min oral)
- E6.Activités Relation client et animation de réseaux (coef3, 40 min, oral)

## ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE

- Projet professionnel
- Compétences digitales
- Projet tutoré
- Soft skills
- Développement personnel et efficacité professionnelle
- Anglais professionnel
- Business Club de l'école (JPO, Salons, Conférences, After Works...)
- Ateliers Techniques de Recherches d'Emploi

## RENSEIGNEMENTS & INSCRIPTION

### Neven CFA

225 avenue Saint Exupéry  
06210 Mandelieu La Napoule  
04 92 19 40 20  
contact@neven-education.com