

Conditions d'admission

La formation s'effectue en deux ans après le Bac.

Ouverte à tous les bacheliers attirés par les nouveaux métiers du commerce, de la relation client et du développement de la clientèle fortement impactés par la digitalisation de l'activité commerciale.

Ouverte aux diplômés du Baccalauréat Technologique STMG, des Bacs Généraux L, ES ou S, ou des Bacs Professionnels, plus spécifiquement Vente, Service Accueil...

Admission sur Dossier Parcoursup'

Votre profil

LES QUALITÉS REQUISES

La communication, la négociation.

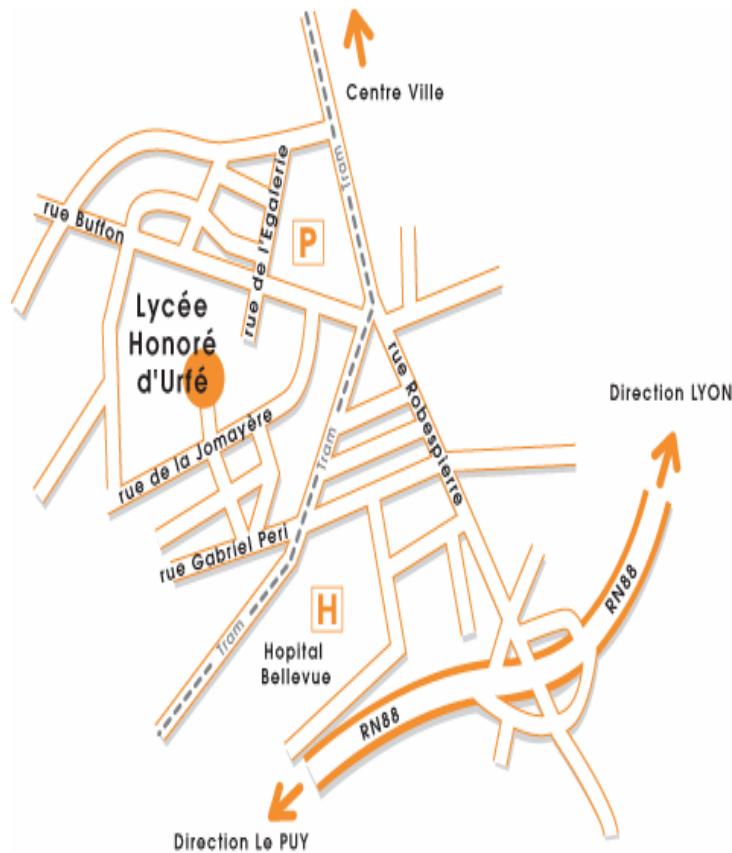
Une bonne élocution et une bonne présentation.

Le goût du challenge et de la performance.

Capacité à travailler en équipe.

Le goût pour les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication.

Rejoignez-nous.



Lycée Honoré d'Urfé

Rue de l'égalerie
BP 90259
42014 SAINT-ETIENNE Cedex 2

Tél : 04 77 57 38 58

e-mail : 0420042T@ac-lyon.fr

Site web : www.honoredurfe.eu



BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Ce sont toujours les métiers TERRAIN
de la fonction commerciale

De la Négociation-Vente à la Négociation de Relation pérenne
Le Pilotage et la Gestion de l'activité commerciale

Ce sont en plus les métiers E-RELATION
de l'animation commerciale
numérique et digitale

Animer, gérer, concevoir, piloter la relation commerciale à distance

E-commerce - sites Web - réseaux sociaux - logiciels professionnels

Et encore plus les métiers MANAGER RESEAU
développement des réseaux de revendeurs

Développer et animer les réseaux des revendeurs :

Grossistes, Distributeurs..

Développer la vente en B to C en réseau.

Objectifs de la formation

Commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (BtoB, BtoC, BtoG).

Le Technicien Supérieur NDRC est un expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.

En s'appuyant sur les Technologies de l'Information et de la Communication et en privilégiant le travail collaboratif, il inscrit son activité dans une logique de réseau pour organiser la relation commerciale dans sa globalité.

Par ailleurs, il applique les règles de Droit et de déontologie spécifiques à son secteur d'activité.

Plus d'informations :



Les apprentissages

Acquisition de compétences solides dans les domaines suivants :

- ◆ Communication et Négociation
- ◆ Marketing, Webmarketing
- ◆ Management de l'Activité Commerciale et de la Relation Client
- ◆ Culture Economique, Juridique et Managériale
- ◆ Technologies du Numérique
- ◆ Culture Générale et Langues

Stage en milieu professionnel

16 Semaines de Stage

Suivi et encadrement professionnel

Missions :

Prospection Client, Négociation Vente,
Social selling, e-Commerce, Télévente,
Téléprospection, Vente Directe,
Vente en Réunion.....

Les débouchés

Attaché Commercial - Représentant - Négociateur - Délégué – Commercial terrain - Chargé d'Affaires – Technico-Commercial – Délégué-Commercial - Conseiller - Vendeur
Télévendeur - Conseiller Client à distance - Téléacteur
Animateur Commercial site e-commerce – Assistant Responsable e-commerce – Commercial e-commerce – Animateur des Ventes
Marchandiseur - Chef de Secteur - e-marchandiseur
Conseiller - Vendeur à domicile - Ambassadeur
Superviseur - Manager d'équipe - Responsable de Secteur
Responsable e-commerce - Rédacteur Web e-commerce
Responsable de Réseau - Animateur de Réseau - Chef de Réseau - Directeur de Réseau

Poursuite d'études

Vous pouvez, à l'issue de votre BTS, poursuivre vos études pour obtenir une double compétence ou vous spécialiser dans un domaine particulier :

- ◆ Licence Professionnelle (28 spécialités)
- ◆ Ecoles Supérieures de Commerce