



*Appétence pour le relationnel
Autonome, rigoureux et organisé*

Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Modalités d'inscription

Les inscriptions en STS se font à partir du site www.parcoursup.fr entre le 20 janvier et le 29 mars 2022, suivant la procédure indiquée.

Conditions d'admission

Recrutement sur dossier :

- examen des bulletins de première et terminale

- séries :

STMG spécialité RH ou GF ou Mercatique
Bacheliers de la filière générale (L, ES, S),
Baccalauréats professionnels vente ou commerce.

L'admission n'est définitive qu'après justification de la réussite au baccalauréat.

Les qualités requises

Écoute, adaptabilité, persévérance, implication, intérêt pour l'utilisation des outils digitaux

Le titulaire de ce BTS est un commercial généraliste capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation. Il accompagne le client tout au long du processus commercial (conseils, prospection, animation, négociation).

Dans le cadre d'une stratégie omni canal, cet accompagnement se fait directement par un usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux (forums, blogs, ...) ou via un réseau de partenaires.

Les débouchés professionnels

Les emplois proposés relèvent de la fonction commerciale :

- **Domaine de la relation client** : commercial terrain, négociateur, chargé de clientèle, conseiller commercial, vendeur à domicile, ambassadeur.
- **Domaine de la relation client digitalisée** : commercial web e-commerce, conseiller client à distance, technicien de la vente à distance de niveau expert, téléconseiller.
- **Domaine de l'animation de réseaux** : animateur réseau, animateur des ventes, animateur commercial site e-commerce, assistant responsable e-commerce, chef de secteur e-marchandiseur e-commerce.



Organisation des études

Une formation professionnelle généraliste

Matières	Horaire hebdomadaire
Culture juridique, économique et managériale	5h
Culture générale et expression	2h
Une langue vivante étrangère obligatoire : anglais	3h
Une langue vivante étrangère en option : espagnol	3h

Une formation professionnelle spécialisée

Relation client à distance et digitalisation	5h
Relation client et animation de réseaux	4h
Relation client et négociation vente	6h
Atelier de professionnalisation	4h

Une formation professionnelle appliquée

16 semaines de stage sur les deux ans de formation

Poursuite d'études

Avec de bons résultats scolaires en BTS, il existe des possibilités de poursuite d'études en licence professionnelle. On peut aussi accéder à des formations spécialisées par secteur ou intégrer une école de commerce.