

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 20 mars, 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 tertiaires.

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

Autre condition d'admission

La pratique d'une langue vivante étrangère :
anglais ou espagnol.

Journée Portes Ouvertes

Au lycée Nicolas Brémontier le premier samedi de mars (consulter le site du lycée)

Le métier – les compétences

La force de vente est l'ensemble des personnes en contact avec des clients actuels ou potentiels.

Que serez-vous ?

Commercial
Attaché commercial
Chargé de clientèle
Technico-commercial
Inspecteur des ventes
Chef des ventes
Directeur commercial
Acheteur

Que ferez-vous ?

Prospection, négociation, vente
Promotion de l'entreprise et de ses produits
Marchandisage
Information et démonstration
Suivi des ventes
Mise en place technique du produit

Qui seront vos clients ?

Grands comptes
Centrales d'achat
Entreprises
Administrations
Revendeurs, grossistes
Consommateurs

Vos **compétences** : écoute, adaptabilité, motivation et dynamisme.

Organisation des études

Une formation professionnelle généraliste : un vendeur est un homme de contact qui doit maîtriser...

matières	Horaire hebdomadaire
Culture juridique, économique et managériale	5 h
Culture générale et expression	2 h
Une langue vivante étrangère	3 h

Une formation professionnelle spécialisée : un vendeur est un spécialiste de...

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

Une formation professionnelle appliquée : un vendeur est un homme qui apprend sur le terrain...

Avec des professionnels de l'entreprise	1 jour par semaine + 16 semaines de stage
---	---

Les débouchés – La poursuite d'études

Evolution dans la vie active : au départ attaché commercial, on peut passer d'une clientèle particulière vers une clientèle professionnelle et/ou évoluer vers des postes d'encadrement d'équipe de vente.

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