



Je suis persévérant et autonome, je souhaite relever des challenges commerciaux et animer des réseaux sociaux professionnels...

**JE CHOISIS LE BTS NÉGOCIATION
ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT !**



OBJECTIFS DU PROGRAMME

- Savoir gérer l'intégralité de la relation client (en présentiel, à distance, via le Web) de la prospection à la fidélisation.

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

DÉVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA NÉGOCIATION-VENTE

- ▮ Savoir prospecter et vendre, être capable de répondre aux demandes clients, communiquer efficacement, organiser un événement commercial, estimer la performance d'une action commerciale.

GÉRER LA RELATION CLIENT À DISTANCE ET LA DIGITALISATION

- ▮ Savoir produire, publier et assurer la visibilité des contenus digitaux, impulser, entretenir et réguler une dynamique e-relationnelle, développer la relation client en e-commerce, dynamiser un site de e-commerce, faciliter et sécuriser la relation commerciale, diagnostiquer l'activité de e-commerce.

ANIMER LA RELATION CLIENT ET LES RÉSEAUX

- ▮ Comprendre les différents canaux de commercialisation et de distribution, prendre en compte les différents types de relations distributeurs, comprendre l'environnement et les partenaires d'une entreprise.

DÉVELOPPER SES COMPÉTENCES EN ENTREPRISE

- ▮ En stage ou en alternance.

LES FONDAMENTAUX DU BTS NDRC



**CULTURE GÉNÉRALE
ET EXPRESSION**



EN ANGLAIS



**CULTURE ÉCONOMIQUE,
JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE**

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Dossiers, fiches, épreuves écrites et orales, pratique web, études de cas.

POINTS FORTS DU BTS UP' À IDRAC BUSINESS SCHOOL

Préparer son BTS à IDRAC Business School, c'est combiner la qualité pédagogique et l'épanouissement personnel. Bénéficiez d'une organisation structurante et du soutien constant des équipes pédagogiques.



UN PROFIL PROFESSIONNEL UP'

Construisez votre CV et réalisez des missions métiers avec des stages ou l'alternance

- Programme d'accompagnement à la recherche d'une entreprise (CV box, recherche d'emploi 2.0...),
- Suivi régulier avec des coachs.



UNE PÉDAGOGIE UP'

Bénéficiez d'un accompagnement personnalisé

- Qualité académique d'une école de commerce,
- Suivi dans la réalisation de vos dossiers.

Une attention particulière portée à l'apprentissage de l'anglais, à la méthodologie et aux cas pratiques.



LES AVANTAGES UP' D'UNE BUSINESS SCHOOL

Profitez d'une vie de campus et d'un réseau d'entreprises et alumni

- Vie associative sportive, culturelle et solidaire (BDE, BDS, BDA, conférences...),
- Réseau d'entreprises ancré sur le territoire local,
- Communauté de diplômés forte et solidaire en France à l'international.



93% d'obtention du diplôme - Promotion 2020

APRÈS LE PROGRAMME BTS NDRC

Métiers visés

- Conseiller de clientèle
- Prospecteur
- Promoteur des ventes
- Vendeur, représentant, commercial
- Animateur réseau, télévendeur, téléconseiller
- Chargé d'affaires, agent commercial, etc.

Poursuites d'études

- Vers les programmes Bachelor
- Vers le Programme Grande École

MODALITÉS D'ADMISSION

▷ ENTRÉE POST BAC

- Dossier de candidature & épreuves orales : atelier collaboratif et entretien oral.

▷ ADMISSION BAC+1

- Entretien individuel

- Diplôme d'État (Brevet de Technicien Supérieur).
- Parcours alternance : contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation.
- Accessible par la VAE.

VOTRE CONTACT : **VOTRE CAMPUS :**
PRÉNOM/NOM : Anthony RUSSO

NICE

PROCHAIN ÉVÈNEMENT :

JPO - CONCOURS
27.11.2021

TEL : 06.76.14.21.21.

MAIL : Anthony.Russo2@Reseau-cd.fr **TEL :** 04.22.13.16.99.

TARIFS, INFORMATIONS ET CANDIDATURES : [ECOLES-IDRAC.COM](https://www.ecoles-idrac.com)

Ce document est indissociable de la plaquette des programmes IDRAC Business School