LYCEE POLYVALENT PAUL VERLAINE
19 Rue Normandie Niemen - BP 5134 - 08305 Rethel
Tél. : 03 23 39 50 30 **Email :** ce.0080039z@ac-reims.fr **WEB** : www.lyceeverlaine-rethel.fr

BTS négociation et digitalisation de la relation client

Niveau d'entrée : 4 Niveau de sortie en cas de réussite aux examens : 5 Durée du cursus : 2 ans

Modalités d'admission :
Être titulaire principalement du BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL (MCV) ou d'un BACCALAURÉAT GÉNÉRAL ou TECHNOLOGIQUE (STMG).
&
Postuler via PARCOURSUP

Eligible à l'apprentissage :
OUI à partir de 16 ans et à tout moment dans le cursus, sans quitter sa classe.

Frais de scolarité si apprentissage *:
En apprentissage, la scolarité est financée dans le cadre d'un contrat de travail, par l'entreprise via son Opérateur de Compétences (OPCO).
* Plus d'informations sur l'apprentissage sur le site internet du CFA Académique : www.academiereims.fr/reseau/gipfcip-cfa/

Accueil PSH :
Formation ouverte aux personnes en situation d'handicap. Moyens de compensation à étudier avec l'infirmière scolaire de l'établissement.

Modalités d'évaluation :
Les périodes de stages sont obligatoires.
Passage des épreuves du BTS.

Taux de réussite aux examens (2022)
95%

Le BTS négociation et digitalisation de la relation client (BTS NDRC) forme des managers de la vente, des commerciaux capable de gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation.

►Public et Prérequis

- Une capacité d'adaptation et d'initiative,
- Posséder le sens de la négociation et être ouvert au dialogue,
- S'intéresser au management des entreprises, à leur
- stratégie marketing et commerciale,
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés,
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels, adaptés à l'image des entreprises,
- Savoir collaborer et travailler en équipe,
- Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie et le sens des responsabilités.

SPECIFICITES
La section BTS NDRC dispose de son association étudiante et de sa propre identité au sein de notre établissement !

►Métiers et Compétences visés

L'étudiant apprend à créer et développer une clientèle par la mise en œuvre de plan de prospection. Il est formé à la communication et à la négociation afin d'être capable par la collecte, l'analyse des informations d'élaborer et de proposer une solution commerciale permettant d'accroitre le chiffre d'affaires dans une optique de développement durable. Il est initié à la recherche d'information sur le marché et sur la clientèle afin de constituer une documentation professionnelle nécessaire à la gestion de la relation client. Formé à l'organisation et au management de l'activité commerciale, il doit être capable de suivre la relation et d'interagir via différents supports et/ou outils numériques. Il apprend à gérer simultanément plusieurs activités relevant de la relation client à distance et digitalisée.

▶ Programme de formation

Mise à Jour : Janv 2024

ENSEIGNEMENTS

- Gestion de la relation client dans sa globalité
- Négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Animer un réseau de partenaires
- Culture économique juridique et managériale
- Culture générale
- Anglais

ORGANISATION DE LA FORMATION

- Année 1 : 10 semaines de stage
- Année 2 : 6 semaines de stage

▶ Stages

Durée des stages sur le cursus de formation complet :	16 semaines x 35h
Les stages sont t-ils éligibles à l'allocation PFMP* (*Périodes de formation en milieu professionnel)?	Non
Puis-je avoir une gratification versée par l'entreprise à la fin de mon stage ?	Oui
Les stages sont-ils certificatifs ?	Oui
Vais-je être accompagné (e) pour trouver mon lieu de stage ?	Oui, mais l'étudiant doit-être le moteur de ses recherches.

▶ Poursuites d'études

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence, en école de commerce ou encore en Bachelor.

Exemple(s) de formation(s) :

- Attaché commercial
- Licence pro mention assurance, banque, finance : chargé de clientèle
- Licence pro mention commercialisation de produits et services
- Licence pro mention e-commerce

Les + du lycée PAUL VERLAINE

Restaurant Scolaire
Internat filles & garçons
Cafétéria,
Maison des élèves et étudiants
Association sportive
Salle de musculation
Mini-entreprises
Lycée 4.0