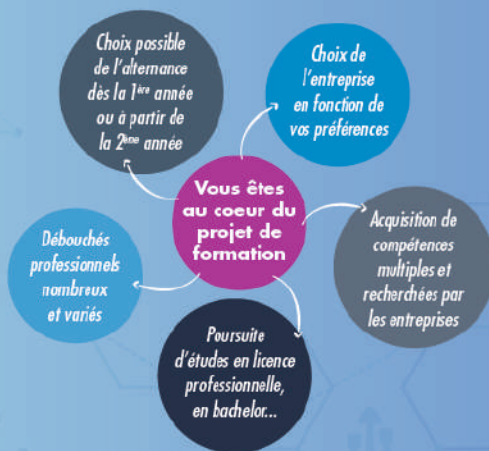


## Quels sont les atouts du BTS NDRC au Lycée de la Versoie ?

Le Lycée de la Versoie a été le **premier** en 1988 à proposer ce BTS en France, sous l'intitulé « Force de Vente ».

Ce diplôme a évolué avec les années mais l'**expérience** réelle de l'équipe enseignante est ancrée depuis plus de 30 ans et est un gage de **qualité des cours dispensés**.

Il est également le seul à offrir la possibilité de **réintégrer** sans frais la formation classique si le régime de l'alternance ne convient pas au candidat.



## Quel profil doit avoir le (la) candidat(e) ?

Il/elle doit :

- être titulaire du Baccalauréat
- posséder les qualités suivantes :
  - motivé(e) et travailleur(se)
  - autonome, dynamique et organisé(e)
  - à l'aise en communication orale (négociation-vente)
- avoir une bonne communication écrite (publication de contenus sur les réseaux sociaux, sites Internet...)

## Comment s'inscrire ?

### ■ Formation classique :

Inscription sur la plate-forme numérique du Ministère de l'Éducation Nationale en respectant bien les délais et les différentes étapes

### ■ Formation en apprentissage :

Inscription sur la plate-forme numérique du Ministère de l'Éducation Nationale en respectant bien les délais et les différentes étapes  
+ recherche d'une entreprise d'accueil dès le mois de janvier  
+ sélection des candidats par les professeurs



Ne pas jeter sur la voie publique - Conception & Impression : Netimé Création - Crédit : Lycée de la Versoie, Wispedia, Onisep, Framap



## BTS NDRC

### Négociation & Digitalisation de la Relation Client

Formation classique ou en alternance (contrat d'apprentissage)



Retrouvez toutes nos infos en flashant ce code

Le digital au cœur de votre futur métier



LYCÉE DE LA VERSOIE  
Thonon - Les Bains - Académie de Grenoble



Lycée de la Versoie  
12 avenue du Forchat  
74200 Thonon-les-Bains

04 50 71 11 08

ce.740046y@ac-grenoble.fr

## Qu'est-ce que le BTS NDRC ?

Le Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Clients (NDRC) est un diplôme de niveau **bac+2** qui forme aux **métiers du commerce et de la relation clientèle**.

Le titulaire du BTS est un commercial généraliste expert de la relation client. Il **communique** et **négoce** avec les clients, **exploite** et **partage** les informations, **organise** et **planifie** l'activité, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la **croissance** du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les **nouvelles technologies** de l'information et de la communication (**réseaux sociaux, forums, blogs...**).

## Formation classique ou en alternance ?

Formation classique	Formation en alternance
Statut d'étudiant	Statut de salarié
Bourses d'études possibles	Rémunération en fonction de votre âge (aides possibles des institutions publiques pour le financement d'une partie de la rémunération)
16 semaines de stage à plein temps - 11 semaines en 1ère année en 2 périodes - 5 semaines en 2ème année en 1 période	Présence partagée, à parts égales, en entreprise et au lycée Cours maintenus les 1 <sup>ères</sup> semaines des vacances d'automne, de février et de printemps
Liberté totale durant les vacances scolaires	5 semaines de congés payés par an

## Quels sont les enseignements ?

### ■ Formation classique : 29h de cours hebdomadaires

#### Enseignement général :

- Culture générale et expression : 2h
- Culture économique, juridique et managériale : 5h
- Anglais : 3h

#### Enseignement professionnel :

- Ateliers de professionnalisation (*recherche de stages, travaux de recherche et réalisation de vidéos*) : 4h
- Relation client et négociation/vente (*cibler, prospecter, développer un événement, exploiter l'information*) : 6h
- Relation client à distance et digitalisation (*relation omnicanale, gestion des réseaux sociaux, pilotage des sites internet, formation sur Wordpress & Prestashop*) : 5h
- Relation client et animation de réseaux (*implanter, promouvoir les produits, piloter un réseau de partenaires et créer un réseau de vente directe*) : 4h

### ■ Formation en alternance : 19h de cours hebdomadaires (lissage sur l'année) + 16h de présence en entreprise

## Quels sont les débouchés ?

Le BTS NDRC vise le domaine de la **vente**, et notamment l'**activité commerciale**, la **relation client** et le **management**.

Il est ainsi possible de devenir **commercial** (sédentaire, de terrain ou spécialisé en e-commerce), conseiller client, responsable d'équipe, **community manager** (après un Bac+3 et une expérience professionnelle), **conseiller bancaire**, promoteur des ventes, **agent immobilier** (après un Bac +3), etc...

Après l'obtention de votre BTS NDRC, vous pourrez poursuivre vos études en Licence Professionnelle ou en Bachelor afin de vous spécialiser.

