

## BTS négociation et digitalisation de la relation client

Bacheliers issus de l'enseignement professionnel ou technologique, voire général

Vous souhaitez :

- obtenir un diplôme reconnu dans la vente et axé sur la digitalisation
- bénéficier du statut d'apprenti ou de salarié
- acquérir une expérience professionnelle solide

### REJOIGNEZ LA FORMATION BTS NDRC PAR ALTERNANCE

*En partenariat avec ALMEA - CFA Interpro de la Marne*

Ce technicien supérieur est **un commercial** qui **exerce dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisations avec tout type de clientèles** : avec des professionnels (B to B), des particuliers (B to C) et des administrations (B to G). Il contribue à la croissance du chiffre d'affaires tout en respectant la politique commerciale définie par l'entreprise.

#### Les métiers possibles :

##### Domaine du soutien à l'activité commerciale :

- vendeur, Représentant
- commercial, Négociateur
- délégué commercial

##### Domaine relation client

- prospecteur, téléspectateur
- promoteur des ventes
- animateur des ventes

##### Domaine Management des équipes commerciales :

- chef des ventes
- responsable des ventes
- superviseur
- responsable de secteur

##### Domaine de la digitalisation :

- télévendeur, téléopérateur, conseiller client à distance
- rédacteur web e-commerce
- responsable e-commerce
- responsable de réseaux

### Les blocs de compétences

#### 3 blocs d'enseignements généraux :

- culture générale et expression
- culture économique, juridique et managériale
- langue vivante étrangère

#### 3 blocs d'enseignements professionnels :

- **relation client et négociation vente :** développement clientèle, négociation vente, animation relation client et veille d'expertise commerciale.
- **relation client à distance et digitalisation :** gestion de la relation client à distance, de la e-relation et du e-commerce.
- **relation client et animation de réseaux :** animation de réseaux distributeurs et de partenaires et réseaux de vente directs

**La digitalisation est abordée au travers d'outils numériques :** internet, extranet, intranet, forums, blogs, réseaux sociaux, logiciels, téléphones mobiles et fixes.

**La communication se fait par le biais de supports dématérialisés.**

# L'alternance en pratique

## L'alternance :

les lundis et mardis : cours au lycée Jean TALON  
le reste de la semaine en entreprise  
calendrier annuel fixant les modalités

## Le statut :

apprenti : en contrat d'apprentissage  
salarié : en contrat de professionnalisation

Le contrat est conclu sur la base d'un temps plein (35 heures hebdomadaires), sur 2 ans. Le temps de formation en centre est de 1350 heures pour un contrat d'apprentissage.

## Rémunération sur la base du smic :

l'apprenti perçoit une rémunération correspondant à un pourcentage du Smic en fonction de son âge et de l'année d'apprentissage.

## Les engagements des apprentis :

suivre les cours et y être présent  
se présenter aux épreuves de l'examen préparé  
respecter le règlement intérieur de l'entreprise et du lycée  
effectuer le travail confié

## Les aides aux employeurs :

Des aides exceptionnelles sont accordées aux employeurs qui recrutent par la voie de l'apprentissage

## Les entreprises à démarcher : celles qui ont un service commercial

téléphonie	les Maisons de Champagne	les concessionnaires
les agences d'assurances	téléprospection	rénovation de l'habitat
les agences immobilières	les agences d'intérim	communication visuelle
vente à domicile	service d'aide à la personne	vente aux professionnels

## Inscription et admission :

Sur l'admission post-bac ou par dossier déposé au lycée.

Sélection sur dossier et entretien et sous réserve de signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.

## Renseignements pratiques :

- **Frais d'internat et de restauration (pension complète ou partielle).**  
L'internat accueille une cinquantaine d'étudiants. L'internat, surveillé et sécurisé, permet ponctuellement de participer à la vie étudiante châlonnaise.

## Nous contacter :

Madame MAIGRET, Directrice déléguée aux formations :

- Par téléphone au 03 26 69 27 99
- Par courriel : [beatrice.maigret@ac-reims.fr](mailto:beatrice.maigret@ac-reims.fr)

