

# JOURNÉE PORTES OUVERTES

Samedi 19 Mars 2022  
De 9h à 12h

## Lycée Les 7 Mares

13 rue de la Beauce  
78 310 MAUREPAS



### Venez assister aux conférences :

**9h15** : Présentation de la classe de seconde générale et technologique avec les options proposées (Musique, EPS, LVC Japonais, LVC Russe ...).

**9h30** : Présentation du BTS NDRC.

**10h30** : Présentation de la classe de première :

- voie générale / présentation des spécialités.
- voie technologique /focus de la série ST2S.

Contrôle des sacs à l'entrée  
Port du masque obligatoire

Pour en savoir plus :

[www.lyc-7mares-maurepas.ac-versailles.fr](http://www.lyc-7mares-maurepas.ac-versailles.fr)





## Le BTS NRC devient le BTS

# Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

## Pourquoi ce nouveau BTS NDRC ?

**Il répond aux profondes transformations de la fonction commerciale et des métiers commerciaux, du fait de :**

- ☞ La complexification des comportements des acheteurs et des consommateurs qui sont mobiles et connectés en permanence.
- ☞ La dématérialisation des échanges.
- ☞ La disparition de la frontière entre la vente sédentaire et la vente itinérante.
- ☞ L'évolution des modes d'organisation, de gestion et de management dans les entreprises avec le développement des réseaux et du travail en réseau.
- ☞ La digitalisation généralisée et l'apparition de nouveaux métiers commerciaux.



**Le BTS NDRC forme donc des commerciaux polyvalents et généralistes**

capables d'exercer :

- ☞ dans tous les secteurs d'activités,
- ☞ dans tout type d'organisation
- ☞ avec tout type de clientèle :  
les particuliers (B to C) ou les professionnels (B to B)

**Ils sont des experts de la relation client**

sous toutes ses formes  
(en présentiel, à distance, e-relation)

**Le titulaire du BTS NDRC prend en charge la relation client dans sa globalité**

**Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat.**

*Il communique et négocie avec les clients.*

*Il exploite et partage les informations.*

*Il organise et planifie l'activité.*

*Il met en œuvre la politique commerciale.*

*Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.*

*Pour mener à bien toutes les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication.*

## Quels débouchés ?

### Domaine du soutien à l'activité commerciale

Prospecteur, téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur des ventes, télévendeur, etc.

### Domaine de la relation client

Vendeur, représentant, négociateur, commercial, délégué commercial, conseiller commercial, attaché commercial, conseiller de clientèle, chargé de clientèle, chargé d'affaires, ingénieur commercial, négociant, distributeur, courtier, etc.

### Domaine du management des équipes commerciales

Chef des ventes, responsable des ventes, superviseur, responsable d'équipes de prospection, responsable de secteur, etc.

### Domaine de la distribution et du e-commerce

Animateur site de e-commerce, marchandiseur, chef de secteur, vendeur à domicile, responsable vente en ligne, etc.

# QUEL CONTENU DE LA FORMATION ?

## LES MATIERES GENERALES

L'objectif est de permettre à l'étudiant d'acquérir une méthode de travail structurée et rigoureuse en adéquation avec les exigences du monde professionnel

### L'ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

#### Relation client et négociation-vente

- ◆ Cibler et prospecter la clientèle
- ◆ Négocier et accompagner la relation client
- ◆ Organiser, animer des événements commerciaux
- ◆ Exploiter et mutualiser l'information commerciale

#### Relation client à distance et digitalisation

- ◆ Maîtriser la relation omnicanale,
- ◆ Animer la relation digitale
- ◆ Développer la relation en e-commerce

#### Relation client et animation de réseau

- ◆ Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs
- ◆ Développer et animer un réseau de partenaires
- ◆ Créer et animer un réseau de partenaires

## HORAIRES

En 1ère et 2ème année	Cours	TD
Culture générale et expression	1	1
Anglais	2	1
Culture économique, juridique et managériale	4	1
Relation client et négociation-Vente	4	2
Relation client à distance et digitalisation	3	2
Relation client et animation de réseau	3	1
Atelier de Professionnalisation		4
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>12</b>

## LES STAGES EN ENTREPRISE

16 semaines réparties sur les deux années de formation.

Dans tous types d'organisation (de forme artisanale, commerciale ou industrielle) proposant des biens ou des prestations de services à une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Ces stages permettent de participer à l'activité commerciale mais aussi de développer la relation commerciale en face à face ou à distance.

EPREUVES	Coef	FORME	durée
E1 Culture générale et expression	3	Écrit	4 h
E2 Communication en anglais	3	Oral	30 min
E3 Culture économique, juridique et managériale	3	Écrit	4 h
E4 Relation client et négociation-vente	5	2 CCF 2 situations	
E5 Relation client à distance et digitalisation	4	Écrit + épreuve pratique	3 h + 40 min
E6 Relation client et animation de	3	2 CCF 2 situations	

## Quel profil pour ce BTS ?

Titulaire d'un baccalauréat :

- technologique (STMG),
- ou professionnel (Commerce, Vente, ARCU)
- ou général.

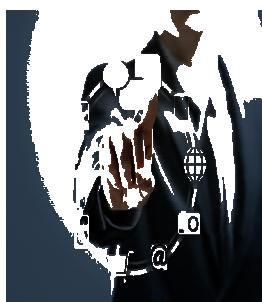
le candidat doit posséder **certaines qualités et aptitudes** :

- ☞ Aimer communiquer,
- ☞ Être à l'aise à l'oral et à l'écrit,
- ☞ Avoir le sens du contact et le goût de la négociation
- ☞ Posséder un esprit d'initiative
- ☞ Avoir le goût du challenge
- ☞ S'intéresser aux nouvelles technologies de l'information et de la communication

## Quelle poursuite d'études?

Le BTS NDRC a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un bon dossier scolaire, une poursuite d'études est possible :

- ◆ **En licence** :
  - générale au sein d'une université ( L3 )
  - professionnelle du domaine commercial
- ◆ En école de commerce ou de management, en admissions parallèles, en vue de l'obtention d'une spécialisation BAC + 3
- ◆ ou encore d'intégrer un **Master**



## Les atouts de la formation

- ◆ Enseignement sous forme de Travaux pratiques (jeu de rôles, vidéos, etc.)
- ◆ Enseignement de la négociation
- ◆ Recours important aux outils digitaux

Pour plus de renseignements  
n'hésitez pas à venir aux  
**Portes Ouvertes**  
du lycée Les Sept Mares  
Le samedi 19 mars 2022  
de 9 h à 12 h

mail

btsndrc7mares@gmail.fr