

AI-JE LE PROFIL BTS NDRC ?

Mes Centres d'Intérêt

- J'ai le goût pour la communication
- J'aime le **numérique** et le monde de l'entreprise
- Je souhaite découvrir le monde de l'économie et du droit

Mes Qualités

- Motivé et autonome
- Organisé, entreprenant et enthousiaste
- Sérieux et rigoureux

Mon niveau scolaire

- Polyvalent, convenable en Français
- Bon niveau de langues
- Convenable en Mathématiques



Un lycée qui a ses talents ...

Brevet de Technicien Supérieur



Lycée l'Oiselet
un lycée qui a ses talents.

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Lycée l'Oiselet
Rue Vaucanson
38 317 Bourgoin-Jallieu Cedex

Tél : 04 74 28 08 88

Le BTS NDRC, un passeport pour l'emploi

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client :

> Répond bien aux besoins actuels des entreprises (conquête ou fidélisation de clients)

> Forme des professionnels de terrain à la **digitalisation** de la relation client

Quel BAC ... Pour ce BTS ?

> La suite logique pour les TSTMG mercatique et autres.

> Bacs Professionnels Vente, Commerce, ARCU., GA...

> Tout BAC permet à l'accès au BTS NDRC

Les matières enseignées

Matières professionnelles

Relation Client et Négociation-vente -
Relation Client à distance et Digitalisation -
Relation client et Animation de réseaux -
Atelier de professionnalisation (Gestion de projet)

Matières générales

Culture économique, juridique et managériale - Anglais - Culture générale et expression

Épreuves	Mode	Durée	Coeff.
Relation client et négociation-vente	CCF	2	5
Relation client à distance et digitalisation	Ecrit + Oral	3h	4
Relation client et animation	CCF	2	3
Culture générale et expression	Ecrit	4h	3
Communication en anglais	Oral	30mn	3
Culture économique, juridique et managériale	Ecrit	3h	3

Les périodes de stages en entreprise

L'étudiant mène des projets commerciaux en entreprise.

Périodes de stage:

16 semaines + une demi-journée par semaine d'atelier professionnel sur les 2 ans.

Les débouchés

> Poursuite d'études

(licences professionnelles)

> Insertion rapide dans la vie active :

- Activité commerciale
- Relation client
- Management