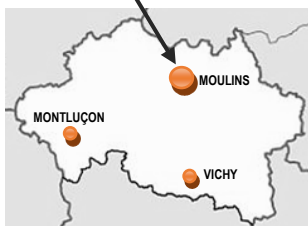


LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité. Ce vendeur – manager commercial gère la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires compatible avec une optique de développement durable.



L'accélération de la digitalisation des activités commerciales conduit le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux.

Le titulaire du BTS NDRC accompagne le client/usager tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat.

En fonction de son expérience et de ses qualités, il peut devenir attaché commercial, animateur et responsable d'une équipe commerciale, de taille variable selon l'organisation qui l'emploie, négociateur de Grande Surface, Représentant, Responsable de Secteur, Responsable des Ventes.

CONTENU DE LA FORMATION

DOMAINE GÉNÉRAL

- Français et Culture Générale
- Langue Vivante - Anglais

DOMAINE PROFESSIONNEL

- Relation Client à distance et digitalisation
- Relation Client et Négociation - Vente
- Relation Client et Animation de réseaux
- Culture Économique, Juridique et Managériale

À SAVOIR

- L'apprenti(e) doit avoir moins de 26 ans et être titulaire d'un bac ou niveau bac.
- Il faut avoir signé un contrat d'apprentissage avec une entreprise.
- La formation dure 2 ans en alternance :
1 semaine en centre / 1 semaine en entreprise

SALAIRE DE L'APPRENTI(E) (% du SMIC)

Âge de l'apprenti(e)	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Moins de 18 ans	25 %	37%
De 18 à 20 ans	41%	49%
21 ans et plus	53%	61%

POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE

- Licence Pro assurance, banque, finance, spécialité chargé de clientèle
- Licence Pro Droit, économie, gestion (différentes mentions possibles)

**RDV sur
www.ifi03.fr**