



BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

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.

Cet accompagnement se fait directement ou via un réseau de partenaires. 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.

Recommandations, avis, notations sur les réseaux sociaux, forums, blogs deviennent de fait des vecteurs de communication que le commercial doit intégrer pour développer la clientèle et avoir une forte réactivité. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication.

Vos futures compétences

- Développement d'un portefeuille clients
- Négociation, vente et valorisation de la relation client
- Animation de la relation client
- Veille et expertise commerciale
- Gestion de la relation client à distance et de la e-relation

- Animation de réseaux de distributeurs et de partenaires
- Animation de réseaux de vente directe

Votre futur métier

- Commercial
- Attaché commercial
- Chargé de clientèle

Votre BTS NDRC avec l'ISME



25

élèves / classe
maximum



88%

taux de
réussite moyen
2023



72%

taux de
poursuite
d'études 2023

Au programme

Enseignement général

- Culture économique, juridique et managériale (*CEJM)
- Ateliers de CEJM appliquée
- Culture générale et expression
- Anglais

Enseignement professionnel

- Relation client et négociation-vente
- Relation client et animation de réseaux
- Relation client à distance et digitalisation
- Ateliers de professionnalisation

Les + des BTS ISME



Le Kit CARE

vous accompagne dans la recherche de votre alternance.



Notre coaching personnalisé

facilite votre intégration en entreprise et la réalisation des missions.



Open Badges

révèlent vos compétences et savoirs.



Et ensuite ?

Vous souhaitez poursuivre vos études pour obtenir des responsabilités plus importantes ?
Admission directe en 3ème année du Bachelor

1 Attaché Commercial

2 Chargé de Développement Marketing & Commercial



Admission

- Étude de votre dossier, tests en ligne et entretien de motivation
- Recherche d'une entreprise d'accueil en alternance ou en stage (soutien du dispositif CARE - Coaching et Accompagnement à la Recherche d'Entreprise)
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Rythme

En alternance

- 3 jours entreprise / 2 jours école

En initial

- stage obligatoire 80 jours min. sur 2 ans

Coût

En alternance

- gratuit pour l'étudiant

En initial

- pas de frais de dossier
- pas de frais d'admission
- retrouvez les informations supplémentaires sur notre site

Diplôme

Obtention du BTS (diplôme d'État)

si validation de l'ensemble des unités d'enseignement (blocs de compétences)

Maintien du bénéfice de la validation des unités d'enseignement d'une année à l'autre si obtention d'une note supérieure à 10.

Je candidate en ligne

