

POSSIBILITÉ DE CONTINUER

VERS UNE FORMATION DE NIVEAU BAC+3

EN QUELQUES MOTS

Le BTS NDRC forme les vendeurs et managers commerciaux de demain. Ils doivent gérer la relation client de A à Z, de la prospection à la fidélisation, respectant les valeurs de l'entreprise. Le BTS NDRC encourage l'apprentissage des nouveaux leviers digitaux. Avis, recommandations, réseaux sociaux, blogs sont essentiels pour acquérir et fidéliser les clients.

PROGRAMME

Enseignements professionnels :

- Relation Client et Négociation-Vente
- Relation Client à Distance et Digitalisation
- Relation Client et Animation de Réseaux

Enseignements généraux :

- Culture Générale et Expression
- Langue Vivante Étrangère
- Culture Économique, Juridique et Managériale

DEMANDE D'ADMISSIONS

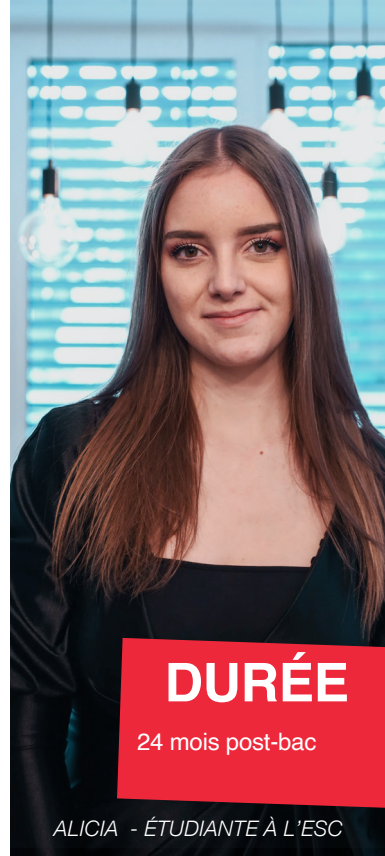


MÉTIERS VISÉS

- Attaché commercial
- Chargé de clientèle
- Responsable des ventes
- Conseiller commercial
- Responsable e-commerce
- Chargé de développement commercial
- Technico-commercial
- Responsable de secteur
- Chef de produit
- Commercial digital

ÉVALUATION

Examen final, examens blancs et entraînements aux oraux, travaux de groupe.



DURÉE

24 mois post-bac

ALICIA - ÉTUDIANTE À L'ESC

ALTERNANCE



PRÉREQUIS

BAC validé
Autre diplôme de niveau 4

RYTHME

Étudiants en alternance :
1 semaine à l'école (35h),
3 semaines en entreprise.

OBJECTIFS

Maîtriser les techniques de négociation et de vente :

Former à la négociation et vente, développer écoute active, communication persuasive, gestion des objections. Préparer et conclure une négociation en tenant compte des besoins du client.

Gérer et fidéliser la relation client :

Établir des relations durables avec les clients, utiliser des outils CRM, développer des stratégies de fidélisation, personnaliser les communications. Maximiser satisfaction et fidélité des clients.

Utiliser et intégrer les outils digitaux dans la stratégie commerciale :

Utiliser réseaux sociaux, blogs, avis en ligne pour attirer et fidéliser les clients. Analyser données digitales, gérer réputation en ligne, intégrer canaux de vente digitaux et traditionnels.