

En quelques mots...

- Pourquoi postuler en BTS NDRC?

Vous avez de l'ambition,
Vous vous intéressez aux nouvelles technologies,
Vous voulez devenir commercial...

- Quelles qualités relationnelles développées?

Confiance en soi ;
Capacité d'écoute, de curiosité ;
Capacité de gestion des émotions, de résistance au stress ;
Pouvoir de conviction / capacité de persuasion ;
Bon relationnel ;
Sens de l'organisation.

- Quels domaines de compétences acquis?

La relation client et la négociation-vente ;
La relation client à distance et la digitalisation ;
La relation client et l'animation de réseaux.



Une immersion dans le domaine professionnel :

Formation initiale en **2 ans**.

Stage en milieu professionnel: **16 semaines**

Secteurs : **Banques / Assurance ; Immobilier ; Automobile ; Habitat ; Service à domicile ; Événementiel ; Loisirs / Voyages**

Pourquoi le Lycée Evariste Galois ?

Un encadrement de qualité

Une formation publique

Un établissement convivial

Une équipe dynamique

Une recherche d'exigence et de qualité au service de nos étudiants, de leurs familles, des attentes de la société et d'un service public performant.

Comment venir au lycée ?



MINISTÈRE
DE L'ÉDUCATION NATIONALE,
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
ET DE LA RECHERCHE



LYCEE **Evariste Galois**

8, rue Evariste Galois
78500 - SARTROUVILLE

Téléphone : 01.30.86.72.72

Fax : 01.39.15.42.02

<http://www.lyc-galois-sartrouville.ac-versailles.fr/>

Recrutement:

• Quel bac?

Cette formation s'adresse à tous les bacheliers (Bac Professionnels, Technologiques et Généraux)

• Quelle démarche?



Les matières :

Matières	1ère et 2ème années
	Volume horaire hebdomadaire
U1 – Culture générale et expression	2 h
U2 – Communication en langue vivante étrangère 1	3 h
U3 – Culture économique, juridique et managériale	4 h
U3 – Culture économique, juridique et managériale appliquée	1 h
U4 – Relation client et négociation-vente	6 h
U5 – Relation client à distance et digitalisation	5 h
U6 – Relation client et animation de réseaux	4 h
Atelier de professionnalisation	4 h
Volume horaire/semaine/étudiant	29 h
Volume horaire/an/étudiant	870 h

Définition de l'activité :

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**.

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.

La vie professionnelle :

Les débouchés :

- Vendeur(e)/Télévendeur(se)/Conseiller(e)
- Animateur(rice) commercial(e) site e-commerce
- Marchandiseur.se
- Animateur(rice) réseau

Les évolutions professionnelles :

- Superviseur.se
- Responsable e-commerce
- Chef.fe de réseau/Animateur.rice de réseau
- Responsable de secteur

Les poursuites d'études

(BAC +3) :

- En licence professionnelle du domaine commercial;
- En licence LMD : L3 à l'université;
- En Ecole supérieure de commerce ou de gestion par le biais des admissions parallèles

Témoignages d'étudiants de

BTS NDRC :

Fadwa : « J'ai choisi le BTS NDRC car c'est une formation qui est liée aux avancées technologiques dans la vente, sur les sites internet et sur les réseaux sociaux. Elle permet aussi d'avoir un large choix de poursuites d'études par la suite ».

Baris : « J'ai choisi la formation BTS NDRC car elle ouvre des portes vers plusieurs orientations. Cette formation nous permet de travailler notre relationnel pour affronter plus tard des clients ou prospects. Aussi, l'avantage est l'aspect digital qui nous permet de nous former aux métiers de demain, notamment dans la digitalisation ».