



LYCEE JOLIOT-CURIE
AUBAGNE

Révéler et promouvoir tous
les talents de demain



BTS NDRC

NEGOCIATION DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

ACCES A LA FORMATION

BTS accessible aux élèves de :

- Terminale STMG
- Terminale Bac Général
- Terminale bac pro Métiers du commerce et de la vente options A et B
- Toute formation supérieure

La sélection des candidatures est effectuée sur la base du Dossier Parcours sup.



Informations complémentaires

Lycée Joliot-Curie

Avenue des goums—13677 AUBAGNE Cedex

☎ 04.42.18.51.51

DDFPT.0131549n@ac-aix-marseille.fr



BTS NDRC

NEGOCIATION DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

BTS NDRC : NEGOCIATION DIGITALISATION DE
LA RELATION CLIENT



LYCEE JOLIOT-CURIE
AUBAGNE

Qualités requises

- **Dynamisme, esprit d'initiative, goût des relations humaines.**
- **Volonté d'écoute efficace des autres, ténacité, disponibilité.**
- **Sens de la communication et des responsabilités.**
- **Intérêt pour la création de contenus digitaux .**
- **Autonomie et créativité.**

Une immersion en entreprise

- **16 semaines en stages en entreprises sur les 2 années .**
- **Possibilité de faire 2 mois de stage à l'étranger par l'intermédiaire d'un financement ERASMUS +**



Venir étudier à AUBAGNE ...

- Accès par l'autoroute A 50 et A 501.
- Gare SNCF et routière à 5mn à pied.
- Bus et tramway gratuit sur la ville,
- **Logements étudiants :** Le Point Information Jeune porte à la connaissance des étudiants les offres de logements proposées par des particuliers. + livraison d'une résidence de 59 chambres d'étudiants par la Ville d'Aubagne (Rentrée 2023)

Les débouchés

Vie active : Tous les emplois relevant de la fonction commerciale – vente autour de 4 grands axes d'activité :

- **soutien à l'activité commerciale :** prospecteur, animateur des ventes
- **relation client en face à face :** vendeur, représentant, commercial, chargé de clientèle, négociant – distributeur
- **Relation client à distance :** télé-vendeur, conseiller à distance, ...
- **Marketing digital**

Poursuite d'études

- En licences professionnelles commerciales ou en licences préparant aux métiers de *community manager*
- Préparation des concours d'entrée dans les écoles de commerce.

ENSEIGNEMENTS	Volume en h sur 2 ans
Culture générale	120
Langue vivante 1	180
Culture Economique Juridique et Managériale (CEJM)	240
CEJM Appliquée	60
Relation client et négociation vente	360
Relation client et digitalisation	300
Relation client et animation de réseaux	240
Atelier de professionnalisation	240