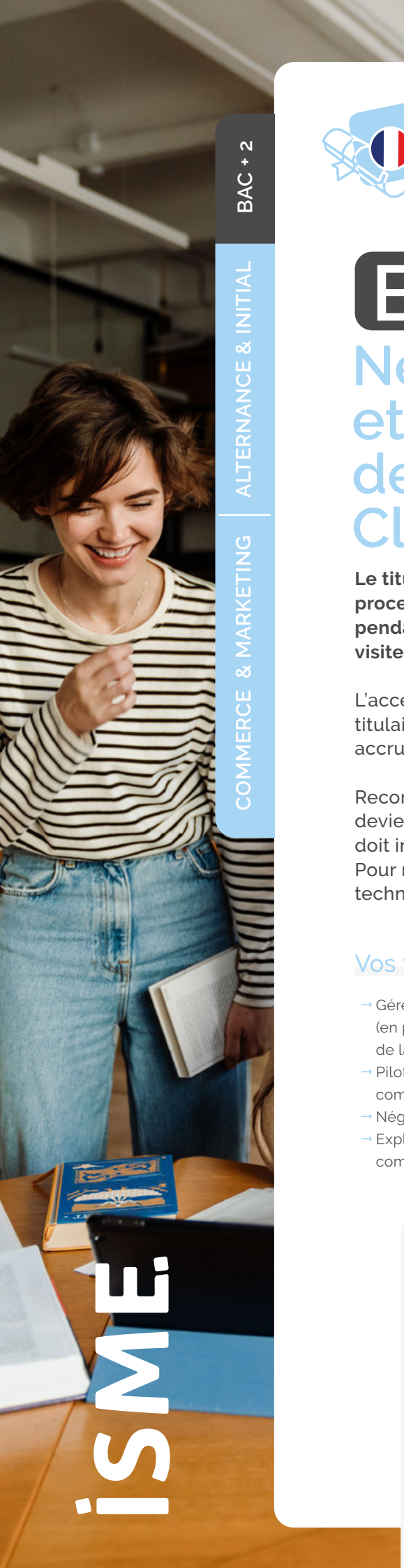

BAC + 2

ALTERNANCE & INITIAL

COMMERCE & MARKETING

COMMERCE & MARKETING

BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Le titulaire du BTS NDRC accompagne le client 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.

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, 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

- Gérer l'intégralité de la relation client (en présentiel, à distance, via internet) de la prospection à la fidélisation.
- Piloter et organiser l'activité commerciale
- Négocier et assurer les ventes
- Exploiter et produire des informations commerciales
- Assurer le management de l'activité commerciale et participer à la mise en œuvre et à l'évolution de la politique commerciale

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 promotion 2022

ISME

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 Bachelor

1. Bachelor Développement Commercial
2. Bachelor E-Commerce
3. Bachelor Conseiller Financier

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
- → formation à la charge de l'entreprise

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

ISME

ISME Nantes
1 Rue Christian Pauc
44300 Nantes
02 40 50 56 37

ISME La Rochelle
2 Rue Joseph Cugnot
17180 Périgny
05 46 44 69 35

ISME Vannes
14 Rue Anita Conti
56000 Vannes
02 52 56 56 56

ISME Poitiers
23 Av. des temps modernes
86360 Chasseneuil-du-Poitou
02 40 50 56 37

Pour plus d'informations, rendez-vous sur **www.isme.fr**