

L'apprentissage : une formation - un salaire - un diplôme - un métier

OBJECTIFS

Le titulaire du BTS NDRC est un vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans toute sa globalité : il communique, négocie, organise et met en œuvre la politique commerciale.

CONDITIONS D'ACCES / PRE-REQUIS

Formation au baccalauréat technologique, professionnel ou général.

Maîtrise de la langue française

CONTENU

- ♦ Relation client à distance & digitalisation
- ♦ Relation client & Négociation vente
- ♦ Relation client & animation de réseau
- ♦ Culture générale et expression
- ♦ Anglais
- ♦ Culture économique, juridique et managériale

MODALITES ET RESSOURCES

Rythme d'alternance : deux jours par semaine au centre de formation (jeudi et vendredi), le reste du temps en entreprise. Horaire hebdomadaire total : 35H/semaine

DEBOUCHES

- Chef des ventes, responsable de secteur
- Négociateur, conseiller de clientèle
- Prospecteur, animateur des ventes



Poursuite d'études

- Licences professionnelles
- Ecoles supérieures de commerce
- DTA (Diplôme de Technologie Approfondie) : vente directe, vente à distance, banque, assurance.



Quel public ?

Bacheliers ou futurs bacheliers



Durée

2 ans



Validation

Examen ponctuel et CCF



Lieu(x)

Lycée du Parc Impérial
2, avenue Paul Arène
06000 NICE

Contact :

Mme AUDOLY Christelle

☎ : 04.92.15.24.88

cdtximperial@gmail.com

ufaparcimperial@ac-nice.fr