



FORMATION

Nos étudiants sont issus de Bacs professionnels tertiaires, Bac STMG ou de la filière générale. Formation polyvalente qui comprend environ 30 heures d'enseignement hebdomadaire.

L'enseignement se répartit entre des matières professionnelles axées sur la relation client et des matières générales.

STAGES EN ENTREPRISE

- 16 semaines de stage réparties sur 3 périodes.
- 4 h d'ateliers professionnels par semaine.

Le stagiaire a ainsi la possibilité de découvrir différents secteurs d'activité.

POURSUITE D'ÉTUDES

Licences professionnelles :

- Pour une spécialisation dans un domaine : banque/assurance/distribution/ e-commerce/ commerce international.
- Pour acquérir une double compétence : ressources humaines/ gestion

Licences LMD :

- Economie Gestion/ Sciences de gestion
- Ecoles de commerce : entrée sur concours en L3

DÉBOUCHÉS

Le technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer :

- dans tous les secteurs d'activités
- 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)

TÉMOIGNAGES



« Durant 2 ans, j'ai pu approfondir tous les aspects de la Relation Client en m'investissant dans des actions concrètes. »

Syrène

« Cette formation de commercial généraliste m'ouvre de nombreuses perspectives pour ma poursuite d'études. »

Lucie

- Anglais
- Management
- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Communication en langue vivante étrangère (facultative)
- Ateliers de professionnalisation

RÈGLEMENT D'EXAMEN

Le BTS NDRC est validé par :

- 3 épreuves écrites
- 3 épreuves orales
- 1 épreuve pratique

INFORMATIONS DIVERSES

Un taux de réussite proche de 90 % depuis plusieurs années
Un suivi individualisé par une équipe pédagogique solide, expérimentée et disponible. La possibilité de suivre un enseignement en LV2.
Une semaine d'intégration pour favoriser la cohésion du groupe.
Un réseau d'entreprises facilitant la recherche de stage.