

LYCEE L'OISELET



**Rue Vaucanson
38300 Bourgoin-Jallieu
Tél : 04.74.28.08.88
<http://lycee-oiselet.fr/>**

PLAN

- **Introduction**
- **Quel bac pour ce BTS ?**
- **Profil de l'étudiant BTS NDRC**
- **Formation**
- **Examen**
- **Trouver un stage ?**
- **Périodes de stages**
- **Débouchés**
- **Témoignages**
- **Résultats**



INTRODUCTION

Le BTS NDRC

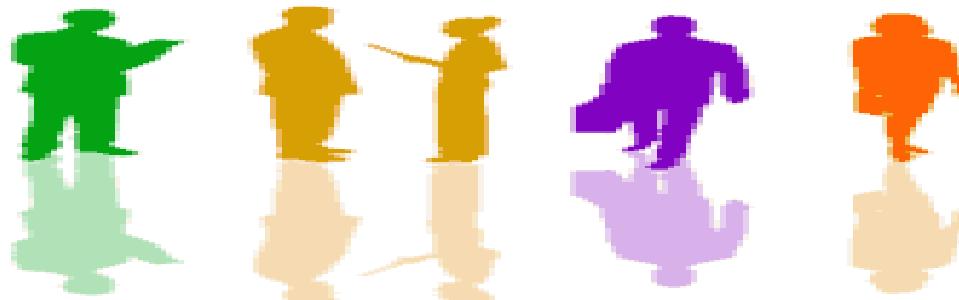
Négociation et Digitalisation de la Relation Client :

- Répond bien aux besoins actuels des entreprises
 - conquête
 - fidélisation de clients
- Forme des professionnels de terrain, sédentaires ou itinérants



QUEL BAC ... POUR CE BTS ?

- **Tout bac (technologique /professionnel)** peut ouvrir l'accès au BTS NDRC ... si la qualité du dossier le permet !!
- ... **suite logique pour les filières tertiaires...mais** chaque cas peut être étudié



QUEL PROFIL TYPE DE L'ETUDIANT EN BTS NRC ?

- Autonomie et responsabilité (dans le stage)
- Aptitudes personnelles :
curieux, persévérant, motivé, esprit d'équipe, bonne qualité d'écoute, bonne communication, qualités relationnelles, aisance en digitalisation...
- ***Comportement professionnel***

FORMATION

▪ Enseignement général

- Culture générale et expression (2h)
- Langue vivante étrangère (3h)
- Culture économique, juridique Et managériale (4h + 1h)

▪ Enseignement professionnel

- Relation client et négociation-vente – bloc 1 (6h)
- Relation client à distance et digitalisation – bloc 2 (5h)
- Relation Client et animation de réseaux – bloc 3 (4h)
- Atelier de professionnalisation (4h) + pilotage et suivi personnalisé

EXAMEN

Matières	Forme	Durée	Coef
E1 – Culture générale et expression	Ecrit	4h	3
E2 – Langue vivante étrangère (Anglais)	Oral	30 mn + 30 mn	3
E3 – Culture économique, juridique et managériale	Ecrit	4h	3
E4 – Relation client et négociation-vente	CCF	2 situations d'évaluation	5
E5 – Relation client à distance et digitalisation	Ecrit + Epreuve ponctuelle pratique	3h + 40 mn	4
E6 – Relation client et animation de réseaux	CCF	2 situations d'évaluation	3



TROUVER UN STAGE

- La recherche d'une entreprise s'effectue **le plus tôt possible**, durant l'année de terminale.
- Elle se poursuit en début de 1ère année de BTS (Atelier de professionnalisation).
- Le lycée l'Oiselet est en **partenariat avec des entreprises depuis plusieurs années**.
- Organisation d'une **journée de prospection** effectuée par les étudiants pour chercher de nouvelles entreprises.



LES PERIODES DE STAGES EN ENTREPRISE

Périodes de stage : **16 semaines sur 2 ans**

Lieu ? “toute forme d’organisation” - artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique - proposant des biens ou des prestations de services, quelle que soit sa taille, dès lors qu’elle met en œuvre une démarche commerciale (« face à face, à distance, digitalisée, réseau »)

De 1 à 5 organisations éventuellement

L’étudiant mène des **missions commerciales** en entreprise qui le conduisent vers l’autonomie et la responsabilité professionnelle.

Exemples :
Fidéliser une clientèle
Conquérir un nouveau secteur géographique



DEBOUCHES

➤ ***poursuite d'études***

- * **nombreuses licences professionnelles**
- * **écoles de commerce**
- * **master...**

➤ ***insertion rapide dans la vie active.***

- * **activité commerciale (téléprospecteur, assistant commercial...)**
- * **relation client (représentant, commercial ...)**
- * **management (responsable des ventes, d'un secteur, d'une équipe...)**



MERCI DE VOTRE ECOUTE

QUESTIONS DIVERSES...

