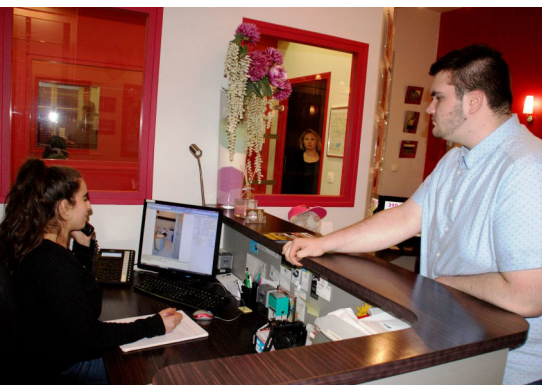




Diplôme d'état de niveau III préparé sur 2 ans en formation continue.

Le titulaire du BTS NDRC est un vendeur qui intervient dans une démarche commerciale active et digitale.

- Prospecter et développer la clientèle potentielle,
- Fidéliser les clients, les accompagner,
- Participer au suivi et à la fidélisation de la clientèle, dans le but de développer le chiffre d'affaires de l'entreprise.



## Compétences professionnelles



### Prospecter

- Elaborer un projet de prospection
- Organiser et réaliser une opération de prospection
- Analyser les résultats et rétroagir
- Rendre compte de l'opération de prospection

### Communiquer et négocier

- Préparer la vente
- Réaliser la vente
- Analyser les résultats de la visite

### Suivre et fidéliser la clientèle

- Exécuter les tâches consécutives aux ventes
- Assurer le suivi et la fidélisation du client
- Analyser son activité et ses résultats
- Rendre compte du suivi de son activité et de ses résultats
- Participer à la gestion et à la prévention des risques

## Débouchés professionnels

Le titulaire du BTS NDRC est prêt à entrer dans la vie active. L'étudiant réalisera **16 semaines de stage** (sur 2 ans).

Ainsi, le titulaire du BTS NDRC pourra exercer les fonctions de :

- Commercial(e) ou attaché(e) commercial(e),
- Chargé(e) de prospection, de clientèle,
- Téléprospecteur(trice), télévendeur(se)
- Vendeur(se) démonstrateur, vendeur(se) à domicile
- Animateur de réseaux sociaux

## Poursuite d'études

Le titulaire d'un BTS NDRC peut intégrer une licence professionnelle ou une école de commerce.



## Horaires hebdomadaires

### Enseignement général :

Culture générale et expression	4h
Anglais	3h
Culture économique juridique et managériale	5h

### Enseignement professionnel :

Relation client	
Négociation Vente	5h

Relation client/Digitalisation	5h
--------------------------------	----

Relation client/animation de réseau	4h
-------------------------------------	----

Ateliers de professionnalisation	4h
----------------------------------	----

## Qualités requises

Être capable de :

- *communiquer avec la clientèle,*
- *développer son sens de l'écoute,*
- *être autonome,*
- *faire preuve de dynamisme et du sens des responsabilités,*
- *utiliser les outils digitaux*

« Au cours de mes deux ans en BTS NDRC, j'ai acquis beaucoup de maturité grâce à mes périodes de stage. Ma formation m'a donné les bases pour intégrer la vie active ou continuer vers une licence. »

Elise