

PRÉSENTATION

Prospecter (terrain, téléphone et/ou digital), négocier, vendre des produits ou des services, fidéliser la clientèle. Capable de concevoir et mettre en œuvre des animations commerciales, vous travaillerez au service du chiffre d'affaires dans une approche orientée client pour atteindre les objectifs et participerez à la communication web.

Le BTS NDRC forme des vendeurs et des managers commerciaux qui doivent gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribuer à la croissance du chiffre d'affaires dans le respect de la politique commerciale définie par l'entreprise. Vous accompagnerez le consommateur tout au long du processus commercial et interviendrez sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat. Vous serez capable : De gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec vos clients et ce pour instaurer des relations durables de confiance.

ADMISSION

Après le dépôt de votre demande d'inscription Web ou téléphonique :

Voici les étapes de validation de votre candidature :

- Entretien téléphonique : Pré-sélection de votre candidature
- Convocation pour un entretien de motivation au cours duquel nous reviendrons sur votre profil et l'adéquation entre votre projet professionnel et la formation choisie
- Commission d'Admission dans les 48h suivant le RV : acceptation ou non de votre inscription
- En cas de validation, complétude de votre dossier pour validation définitive

TARIFS

3 modalités de paiement :

Initial :

- Paiement en 1 fois : 3400€ + 100€ frais d'inscription
- Paiement en 4 fois : 3900€ + 100€ frais d'inscription
- Paiement en 8 fois : 4800€ + 100€ frais d'inscription

Alternance :

- Formation gratuite pour les étudiants ayant déjà un contrat en Entreprise
- 100 € de frais d'inscription pour les étudiants en recherche d'entreprise.

POURSUITES D'ÉTUDES

Au sein de Paris'Com Sup

- Bachelor responsable des unités commerciales
- Bachelor Entrepreneuriat & Marketing et business du sport
- Mastère Management stratégique et développement commercial
- Mastère Management & management du sport
- Mastère entrepreneurial et marketing du luxe

OBJECTIFS

Formation en 2 ans

- **Initial** : 14 semaines de stage en entreprise complétées par des missions ponctuelles auprès des entreprises partenaires
- **Alternance** : 2 jours à l'établissement / 3 jours en entreprise.

FORMATION

PROGRAMME

Les matières générales

- Culture générale et expression - 3h/semaine
- Culture économique, juridique et managériale - 3h/semaine
- Langue vivante étrangère LVI : Anglais - 2h/semaine

Les matières professionnelles

- Relation client et négociation vente - 3h/semaine
- Relation client à distance et digitalisation - 3h/semaine
- Relation client et animation de réseaux - 3h/semaine

NOS PRE-REQUIS

- Diplôme Bac validé (toutes sections acceptées) ou Titre de Niveau IV
- avoir validé la JDC
- avoir un titre de séjour valable ou une pièce d'identité française
- si diplôme étranger : avoir une compatibilité du diplôme auprès du centre Enic-Naric France.
- Possibilité de s'inscrire sans le diplôme du Bac si le candidat s'engage à passer le Bac en candidat libre dès la première année de BTS (en cas d'échec, il sera impossible à l'étudiant de se présenter à l'examen)

ÉVALUATIONS

- 1 Contrôle des connaissances hebdomadaire et par matière
- 1 cas pratique par semaine analysé en atelier.
- 2 examens blancs et 2 séances de révision
- Projets en situation réelle - 2/an minimum
- 1 évaluation mensuelle des connaissances orthographiques via le projet Voltaire. (Préparation hebdomadaire)

DÉBOUCHÉS

- Négociateur(rice)
- Technico-commercial(e)
- Commercial(e) e-commerce
- Vendeur(se) à domicile
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires ou de clientèle
- Téléconseiller(ère)
- Web-e-commerce