

BTS NDRC

Négociation & Digitalisation de la Relation Client

formation en 2 ans

+

Se former sur le terrain

16 semaines de stage
sur les deux années
de formation

Acquérir des compétences commerciales :

Le BTS NDRC forme des commerciaux
qui gèrent la relation client
dans sa globalité.

- > Recherche de nouveaux clients
- > Négociation et vente de produits

Diversifier sa formation avec :

Des enseignements fondamentaux

Culture générale et expressions
Langues Vivantes Étrangères

Des enseignements technologiques

- Culture économique, juridique et managériale
- > Relation client et négociation / vente
 - > Relation client à distance et digitalisation
 - > Relation client et animation de réseau
 - > Ateliers de professionnalisation

+

Poursuivre des études

- En licence professionnelle
- En école de commerce
- En classe préparatoire aux grandes écoles (CPGE)

S'intégrer sur le marché du travail

Un métier qui offre de belles perspectives d'emploi :

- Dans des agences immobilières
- Dans des compagnies d'assurances
- Dans le secteur bancaire
- Dans des entreprises de biens d'équipements
- Dans les réseaux de vente directe

Métiers de :

- Conseiller en clientèle
- Attaché commercial
- Chargé d'affaires
- Commercial itinérant
- E-Commercial



23 Place du Collège
71100 Chalon-sur-Saône

03 85 42 47 20
lyc71-gauthey.ac-dijon.fr



1. Lycée Emiland Gauthey général et technologique > Site Ancien Collège
2. Lycée Emiland Gauthey professionnel et supérieur > Site Glacière

