

## Les emplois :

- Vendeur, représentant, commercial
- Télévendeur, téléconseiller
- Animatrice commerciale site e-commerce, Commercial e-commerce
- Chef de secteur, marchandiseur, e-marchandiseur
- animateur réseau, animatrice des ventes



## La poursuite d'études :

- Licence ou licence professionnelle,
- Ecoles de commerce,
- Bac + 4 et Bac + 5...

## L'admission :

Le BTS NDRC est ouvert  
aux bacheliers technologiques,  
professionnels et généraux.

Permis de conduire très conseillé.

L'inscription : [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

## Les Portes Ouvertes :

Samedi 7 février 2026  
de 9 h à 13 h

## Pour nous contacter :

[bts.ndrc-lyceerenan@outlook.fr](mailto:bts.ndrc-lyceerenan@outlook.fr)

02 96 77 22 22



# BTS NDRC



## Négociation et Digitalisation de la Relation Client

<https://btsndrcrenan.com>

## Le métier :

Commercial généraliste, il est capable d'exercer dans tous secteurs d'activités et tout type d'organisation, avec tout type de clientèle. Il est un expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation).



Le commercial, en relation quotidienne avec le client, a pour objectif le développement du chiffre d'affaires de l'entreprise mais aussi la gestion de la relation client par tous les canaux : sur le terrain mais aussi de façon dématérialisée par les sites web, les applications et les réseaux sociaux.

Recommandations, avis, notations sur les réseaux sociaux, forums, blogs deviennent de fait des vecteurs de communication que le commercial doit intégrer pour développer la clientèle et avoir une forte réactivité.

## La formation et les épreuves de l'examen :

### • Au lycée :

| Matières enseignées                          |                | Examen |                               |
|----------------------------------------------|----------------|--------|-------------------------------|
| Disciplines                                  | Horaires       | Coeff  | Modalités                     |
| Culture Générale et Expression               | 2 h<br>(1 + 1) | 3      | Ecrit 4 h                     |
| Anglais                                      | 3 h<br>(2 + 1) | 3      | Oral                          |
| Culture économique, juridique et managériale | 5 h<br>(4 + 1) | 3      | Ecrit 4 h                     |
| Digitalisation de la relation                | 5 h<br>(3 + 2) | 4      | Ecrit 3 h +<br>Oral de 40 min |
| Ateliers de professionnalisation             | 4 h            | /      | /                             |
| Négociation vente                            | 6 h<br>(4 + 2) | 5      | CCF                           |
| Animation de réseaux                         | 4 h<br>(3 + 1) | 3      | CCF                           |

### • Sur le terrain :

16 semaines de stage dans toute forme d'organisation artisanale, industrielle, commerciale, associative, publique *qui met en œuvre une démarche commerciale.*

## Les missions du commercial 3.0 :

- Mener des actions de prospection et de fidélisation en face à face et par téléphone,
- Proposer des solutions innovantes et «sur mesure» aux clients,
- Assumer la veille commerciale «terrain»,
- Créer et organiser des événements pour dynamiser les ventes,
- Animer et gérer la relation commerciale à distance (Forum, blog, applications,...),
- Effectuer des reporting commerciaux...



*L'acquisition des fondamentaux des techniques commerciales et d'une culture numérique est indispensable pour la nouvelle génération de commerciaux 3.0.*

