

BTS NDRC

OBJECTIFS DU PROGRAMME

Dans l'activité « Relation client et négociation vente »

Développer la clientèle

Négocier, vendre, et valoriser la relation client

Animer la relation client

Effectuer une veille et une expertise commerciales

Dans l'activité « Relation client à distance et digitalisation »

Gérer la relation client à distance

Gérer la e-relation client

Gérer la vente en e-commerce

Dans l'activité « Relation client et négociation vente »

Développement de la clientèle

Négociation, vente, et valorisation de la relation client

Dans l'activité « Relation client et animation de réseaux »

Animer des réseaux de distributeurs

Animer des réseaux de partenaires

Animer des réseaux de vente directe

Et

Appréhender et réaliser un message écrit en français

Communiquer oralement en français

Améliorer son orthographe

Maîtriser les outils bureautiques

Comprendre des documents écrits en anglais

S'exprimer à l'oral en anglais

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée dans les domaines économiques, juridiques ou managériales

Acquérir une posture professionnelle et des méthodes de travail

Validation : Diplôme de l'Éducation Nationale / Niveau 5

(nomenclature 2019)