



LE POLE MULTIMETIERS DE LA COBAS A VOTRE SERVICE

# BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

EN CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

## ► Le Métier et le Secteur Professionnel

L'objectif est de former les managers de la vente, des **commerciaux de terrain capables de gérer une relation commerciale** dans sa globalité : **de la prospection à la fidélisation des clients.**

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clientèle (NDRC) exerce ses activités dans des secteurs variés : automobile, habitat, agroalimentaire, édition, bureautique, informatique, matériel professionnel, loisirs...

## ► Les Débouchés

Le BTS NDRC forme des commerciaux généralistes itinérants pour exercer les métiers de :

- Conseiller clientèle, délégué(e) commercial(e), promoteur des ventes, prospecteur, animateur réseau, chargé(e) d'affaires, attaché(e) commercial(e), conseiller commercial.

Après quelques années d'expériences professionnelles, le titulaire du BTS NDRC pourra accéder à des postes à responsabilités dans la fonction commerciale : chef des ventes, manager commercial, directeur d'agence, chef de secteur...

**Poursuite d'études** : spécialisation en Licence Professionnelle : commerce, marketing, école spécialisée, école de commerce en admissions parallèles (sur concours).

Centre de Formation des Apprenti(e)s  
 Formation Professionnelle Continue  
 Atelier de Pédagogie Personnalisée

1, Boulevard des Miquelots  
 33260 LA TESTE DE BUCH  
 Tél. 05 57 52 72 90  
 Fax. 05 57 52 72 96

Nous contacter  
[orientation@bassininformation-cobas.fr](mailto:orientation@bassininformation-cobas.fr)  
 Infos et conseils  
[www.apprentissage.aquitaine.fr](http://www.apprentissage.aquitaine.fr)  
[www.agglo-cobas.fr](http://www.agglo-cobas.fr)

## ► La Formation

Elle se déroule pour 1/3 au Centre de Formation de la COBAS et pour 2/3 dans l'entreprise.

Les caractéristiques de la formation doivent permettre au stagiaire d'accéder progressivement à un niveau de compétences et de qualification afin de lui donner la possibilité de le rendre immédiatement opérationnel en entreprise.



# Informations, Conseils, Accompagnement de vos projets...

## PROGRAMME

- Culture et expression française
- Langue vivante
- Economie générale et d'entreprise
- Droit
- Management commercial
- Communication, négociation
- Marketing
- Gestion commerciale
- Informatique commerciale

Soit 1100 heures de formation réparties  
sur 2 ans en alternance

Epreuves	Coef	Forme	Durée
Français	3	Ecrite	4 h
Communication en langue étrangère	3	Orale	30' préparation et 30' épreuve
Economie Droit	3	Ecrite	4 h
Communication commerciale	4	Orale	40' préparation et 40' épreuve
Management et gestion d'activités commerciales	4	Ecrite	5 h
Conduite et présentation de projets commerciaux	4	Pratique	1 h
Epreuve facultative : Communication en langue étrangère 2		Orale	20'

## COÛT POUR L'ENTREPRISE (estimation non contractuelle)

	Titulaire d'un BAC général	Titulaire d'un BAC professionnel ou technologique
Jeunes de - de 21 ans	55 %	65 %
Jeunes de + de 21 ans	70 %	80 %
+ de 26 ans	Minimum 100 % ou 85 % du smic conventionnel	

**Pour l'employeur** : Exonération partielle des charges patronales et sous conditions, possibilité d'accéder à certaines aides. Pour un complément d'information, veuillez nous consulter.

**ALTERNANCE sur 2 ans**

Pour tout renseignement et inscriptions candidats  
**05.57.52.72.90**

**Eglantine SORBIER**  
esorbier@bassinformation-cobas.fr

### MODALITES

**Etre titulaire du BAC  
et du permis de conduire**  
Jeunes de moins de 26 ans ou adultes

