



B.T.S
N.D.R.C



**Saint Jacques
de Compostelle**

Groupe scolaire privé catholique
Sous contrat d'association avec l'État

Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client

- Diplôme d'État reconnu
- Axé sur le secteur du commerce
- Durée de formation : 2 ans
- Stages en entreprises
- Statut étudiant - Bourses de l'enseignement supérieur

OBJECTIFS À L'ISSUE DE LA FORMATION

- Être capable de mener, en autonomie, une relation commerciale (*professionnelle ou particulier*) en face à face avec le client, mais aussi via toutes les approches commerciales à distance (*vente en ligne, réseaux sociaux, forums, blogs...*)

APTITUDES DES ÉTUDIANTS

- Adaptabilité, goût du challenge, aisance à l'oral, bon relationnel, dynamisme, motivation, esprit d'initiative, culture numérique.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Maîtrise des techniques de vente
- Maîtrise de l'outil informatique et des technologies de l'information.

MARKETING



Planning

A series of steps or a process of thinking and organizing steps to achieve a desired goal.

Ideas

Any thoughts, concepts, creative suggestions or concepts that are existing in the mind as to a possible course of action.

ENSEIGNEMENTS

- 2 heures : culture générale et expression
- 3 heures : langue vivante
- 5 heures : culture économique, juridique et managériale

6 heures

Relation client et négociation-vente

- Développe un portefeuille client
- Propose, négocie et vend une solution adaptée au client
- Organise, anime des événements commerciaux
- Exploite et enrichit les informations commerciales issues de son activité

5 heures

Relation client à distance et digitalisation

- Digitalisation de la relation client et des activités commerciales
- Communication web tant sur les contenus que dans l'animation

4 heures

Relation client et animation des réseaux

- Animateur au sein d'un réseau de vente aux distributeurs
- Animateur au sein d'un réseau de partenaires et de prescripteurs
- Animateur en vente directe : en contact avec le consommateur dans le cadre d'une relation client individualisée en face à face, par réunion ou par atelier, soit au domicile du client, soit sur son lieu de travail

4 heures : atelier de professionnalisation

STAGES EN ENTREPRISES

- 16 semaines de stages réparties sur les deux années d'études

Les stages sont obligatoires et doivent être effectués dans des **entreprises artisanales, commerciales ou industrielles** proposant des prestations de biens ou de services à une clientèle de particuliers ou de professionnels.

Les stages permettent :

- D'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle ;
- Découvrir le **fonctionnement de l'entreprise** à travers son organisation, ses équipements et ses différents services internes ;
- D'utiliser régulièrement **les outils digitaux** grâce à l'accès aux ressources numériques de l'entreprise.

Nos étudiants sont accueillis par de nombreuses entreprises du département des Landes, du Pays basque, mais également à l'étranger dans des domaines diversifiés (tourisme, professions immobilières, banque et assurance, informatique, publicité...)



AVENIR PROFESSIONNEL

Le positionnement généraliste du diplôme B.T.S Négociation et Digitalisation de la Relation Client permet à son titulaire d'exercer dans tous les domaines.

Le titulaire de ce B.T.S est un commercial généraliste expert de la relation client sous toutes ses formes (*en présentiel, à distance, e-relation*). Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (*réseaux sociaux, forums, blogs...*).

APRÈS SES ÉTUDES, L'ÉTUDIANT PEUT DEVENIR :

En début de carrière :

- Vendeur - représentant - négociateur
- Télévendeur - conseiller client à distance
- Animateur commercial site e-commerce
- Marchandiseur - chef de secteur
- Conseiller - vendeur à domicile - ambassadeur

Après quelques années d'expérience :

- Superviseur - Manager d'équipe - Responsable de secteur
- Responsable e-commerce
- Responsable de réseau

FORMATIONS APRÈS LE B.T.S

Le B.T.S Négociation et Digitalisation de la Relation Client a pour objectif l'insertion professionnelle, mais avec un bon dossier, une poursuite d'études est envisageable :

- En licence professionnelle dans le domaine commercial
- En licence à l'université
- En école supérieure de commerce ou de gestion

REMISE DE DIPLÔMES

Tradition ancrée dans le groupe scolaire, chaque année au mois de novembre, la communauté éducative se réunit autour des étudiants qui ont obtenu avec succès leurs diplômes. Un véritable moment d'échanges entre les jeunes et les enseignants.





CONDITIONS D'ACCÈS

Ce Brevet de Technicien Supérieur est ouvert à tous les bacheliers de l'enseignement général et technologique tertiaire et professionnel, désirant acquérir un diplôme d'État de niveau BAC + 2 ainsi qu'une formation valorisante à caractère commercial.

- Baccalauréat technologique S.T.M.G
- Baccalauréat professionnel (*commerce, vente*)
- Baccalauréat général

LES INSCRIPTIONS SE FONT PAR LA PROCÉDURE PARCOURSUP :
www.parcoursup.fr

PORTES OUVERTES DU GROUPE SCOLAIRE EN FÉVRIER ET EN AVRIL :
Dates sur le site internet de l'établissement

CADRE DE VIE

- Pour les étudiants, des appartements neufs et fonctionnels également accessibles aux personnes à mobilité réduite sont proposés à la location. Ils comprennent chambres, kitchenettes (*évier, frigo, micro-ondes, séjours et salles d'eau, accès Wifi et internet*).
- Des hébergements sont également possibles à la résidence universitaire de Dax gérée par le CROUS de Pau : Campus Universitaire, 7 Rue John Perse - BP 1161 - 64011 PAU cedex
Tél. : 05 59 30 89 00

RESPONSABLE PÉDAGOGIQUE DU B.T.S NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT :
Mme Marie Claudé - Tél. 05 58 56 27 89 - E-mail : claudem@sjdc-dax.fr

GROUPE SCOLAIRE SAINT JACQUES DE COMPOSTELLE :
32, rue Paul Lahargou - 40100 Dax - Tél. 05 58 56 30 50

Site Web : www.sjdc-dax.fr