

BTS

N.D.R.C

.....
Négociation et Digitalisation de la
Relation Client

ensemble
SAINT LUC
Les chemins de la réussite
Cambrai

Être capable de gérer un portefeuille de clients, analyser et comprendre les problèmes ou les besoins des clients et leur proposer une solution adaptée à une demande ou une problématique. Être capable de promouvoir l'offre de services ou de produits, et développer l'activité auprès de prospects. Être capable de prendre en charge et manager une équipe de travail, un secteur à part entière. Être capable de mener à bien une négociation.



Durée des études : 2 ans, formation initiale.

Conditions d'admission : Bac général, technologique ou professionnel. Sélection sur dossier et entretien.

Aptitudes : Sens des relations et ouverture d'esprit, capacité à communiquer et à négocier, esprit d'initiative et dynamisme. Organisation et méthode.

Poursuites d'études : Licences professionnelles, écoles de commerce

Débouchés professionnels : Commercial terrain, conseiller commercial, chargé de clientèle, technico-commercial, téléconseiller, téléprospecteur, vendeur à domicile, animateur de site e-commerce, commercial web e-commerce, marchandiseur, chef de secteur...

Contenu pédagogique :

Stage 16 semaines

Enseignement général :

Langue vivante étrangère
Culture générale et expression

**Enseignement
professionnel :**

Culture économique
juridique et managériale
Relation client et négociation en
vente
Relation client à distance et
digitalisation
Relation client et animation de
réseaux
Atelier de professionnalisation



Enseignement Supérieur

Passionnés par une société qui dévoile chaque jour de nouveaux enjeux, convaincus que formation et construction de la personne humaine sont indissociables, animés par l'enthousiasme et la solidarité mis au service de l'engagement et de la réussite. C'est dans cet état d'esprit que nous accueillons votre projet de formation en enseignement supérieur et qu'ensemble nous lui donnerons vie et sens.



Filières proposées :

Bac+1 :

Classe préparatoire concours sociaux
Classe préparatoire optique
FCIL-Préparation à l'accès aux IFSI

BTS :

SP3S-Services et Prestations des Secteurs Sanitaire et Social.
SIO-Services Informatiques aux Organisations.
NDRC-Négociation et Digitalisation de la Relation Client.
CG-Comptabilité Gestion.
MUC-Management des Unités Commerciales.
OL-Opticien Lunetier
COM-Communication



Licences :

Licence générale :
DCG – Diplôme de Comptabilité et de Gestion

Licences professionnelles :
MMO - Métiers du Marketing Opérationnel
OPTIQUE - Optique Professionnelle (optométrie - contactologie)

Master :

DSCG - Diplôme Supérieur de Comptabilité et Gestion