

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 :

Titre professionnel en montage et vente d'optique lunetterie

### 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.  
MCO-Management Commercial Opérationnel  
OL-Opticien Lunetier  
COM-Communication



### Licences :

Bachelors :

AIS - Administrateur d'Infrastructures Spécialisées  
REESS - Responsable d'Entreprise d'Économie Sociale et Solidaire  
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