2025-2026

Préparez un BTS N.D.R.C.

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

au Lycée Notre-Dame de Mende dans un cadre et un environnement favorables

LES ⊕ PROPOSÉS PAR LE LYCÉE

- Le travail en petits effectifs
- Un suivi individualisé
- Un accueil adapté aux besoins de chacun et l'écoute de l'équipe pédagogique.

UN RÉSEAU DE PARTENAIRES

Une collaboration durable avec les acteurs économiques : le lycée travaille en partenariat étroit avec des professionnels (Banques, Assurances, Immobiliers, Automobile). Ces relations permettent à de nombreux étudiants une insertion rapide dans la vie active. Le diplôme BTS NDRC est particulièrement apprécié par les professionnels.

UNE PRÉPARATION PERFORMANTE À L'EXAMEN ET AU POST BTS

- Évaluation régulière dans les conditions de l'examen.
- Méthodologie et pratique de la communication orale et écrite.
- Mise en situation professionnelle : développement de l'autonomie, sens des responsabilités, prise de confiance en soi ...
- Des résultats probants en terme d'insertion professionnelle ou de poursuite d'études.

LYCÉE NOTRE-DAME MENDE

Devenir ensemble

DIPLÔME D'ÉTAT CONTRÔLÉ

pix

Liberté • Égalité • Fraternité RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

VOLTAIRE

Cambridge Assessment English

LYCÉE PRIVÉ SOUS CONTRAT D'ASSOCIATION AVEC L'ÉTAT

Le numérique et ses fonctionnalitées ont fait évoluver le métier qui est aujourd'hui moderne et épanouissant.

Le nouveau BTS NDRC prépare l'étudiant à la mission de commercial en y intrégrant la dynamique de l'utilisation des nouvelles technologies.

LA SECTION EST OUVERTE À TOUT BACHELIER.

La formation sur 2 ans, s'effectue dans une ou plusieurs organisations partenaires pour les périodes de stage, gage d'une insertion professionnelle durable.

Vous disposez alors des atouts nécessaires pour accéder rapidement à un emploi de commercial ou évoluer vers une poursuite d'étude telle que licence professionnelle, licence générale, école de commerce...

OBJECTIF DE LA FORMATION

Former des professionnels capables de dynamiser les relations commerciales des entreprises en utilisant les nouvelles technologies de l'information et de la communication.

LES COMPÉTENCES

- Contribuer à la croissance du chiffre d'affaires de l'organisation.
- Gérer la relation client dans sa globalité : de la prospection à la fidélisation.
- Maîtriser les technologies de l'information et de la communication.

APRÈS LE B.T.S

L'insertion professionnelle est facilitée dans de nombreux secteurs d'activité :

Banques, assurances, automobile, distribution, agroalimentaire, immobilier....

D'autre part, l'établissement scolaire qui prépare aux carrières de la vente depuis 1990 bénéficie d'une notoriété auprès des entreprises locales et se voit proposer chaque année régulièrement des offres d'emplois.

LES EMPLOIS

Commercial terrain, technico-commercial, chargé de clientèle, animateur réseau, commercial e-commerce...
En terme d'évolution professionnelle : responsable d'équipe, chef de réseau, animateur commercial web...

UN PAS VERS L'EUROPE

Dans l'optique de la poursuite d'études : octroi de 120 crédits ECTS dans le cadre du schéma LMD.

Erasmus+

Le Lycée Notre Dame est agréé Erasmus + ce qui facilite l'accès des étudiants aux parcours à l'étranger pour les stages et la poursuite d'études.

LES STAGES

16 SEMAINES RÉPARTIES SUR LES 2 ANNÉES DE FORMATION.

Vous êtes accueilli dans une ou plusieurs organisation(s) pour réaliser un projet commercial dans lequel vous allez avoir une démarche active en direction de la clientèle. En outre, vous bénéficierez d'une utilisation régulière des outils digitaux grâce à l'accès aux ressources numériques de l'entreprise.

LE PROJET PROFESSIONNEL

C'est une réponse au besoin d'une entreprise ou d'une organisation commerciale avec un objectif déterminé qui va donner lieu à des actions en fonction des ressources et de contraintes identifiées.

4 EXEMPLES DE PROJETS COMMERCIAUX

Développer une nouvelle clientèle pour l'entreprise d'accueil.

Développer les ventes sur une nouvelle région.

Lancer la commercialisation d'un nouveau produit.

Augmenter le taux d'équipement en produits de l'entreprise d'un portefeuille clients.

DANS TOUTES CES ACTIVITÉS, LE SUIVI EST ASSURÉ À LA FOIS PAR LE TUTEUR ET L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE DU LYCÉE

Le choix du secteur d'activité et de l'entreprise partenaire se fait en collaboration avec l'équipe pédagogique.

De plus, les enseignants vous accompagnent dans la participation aux concours proposés par les organismes professionnels tels que les Trophées de l'Excellence Commerciale, Bizznessday...

DCF
BIZZNESS'DAY

LES MATIÈRES

Culture générale et expression	2h00
Langue vivante étrangère	3h00
Culture économique, juridique et managériale	5h00
Relation Client et négociation vente	6h00
Relation Client à distance et digitalisation	5h00
Relation Client et animation de réseaux	4h00
Atelier de professionnalisation	4h00
Langue vivante 2 (option)	2h00

LES ÉPREUVES À L'EXAMEN

ÉPREUVES	NATURE	DURÉE	COEF.
E1 Culture générale et expression	Écrit	4h00	3
E2 Communication en langue vivante étrangère	Oral	30min	3
E3 Culture économique, juridique et managériale	Écrit	4h00	3
E4 Relation client et négociation vente	CCF (2 situations d'évaluation)	-	5
E5 Relation Client à distance et digitalisation	Écrit + épreuve pratique	3h00 + 40min	
E6 Relation Client et animation de réseaux	CCF (2 situations d'évaluation)	-	3
EF1 Communication en langue vivante étrangère (facultative)	Oral	20min	-

L'établissement est susceptible d'accueillir des personnes présentant un handicap. Nos locaux sont ERP catégorie 2 et accessibles aux personnes à mobilité réduite. Pour tout handicap spécifique, vous pouvez nous contacter par mail.

Conception : imago design.fr

LYCÉE NOTRE-DAME MENDE
Devenir ensemble

Quartier Fontanilles - 48000 Mende
Tél. : 04 66 49 14 57 - Fax : 04 66 65 18 00
v.bourgade@notredamemende.fr
https://notredamesaintprivat.fr/