

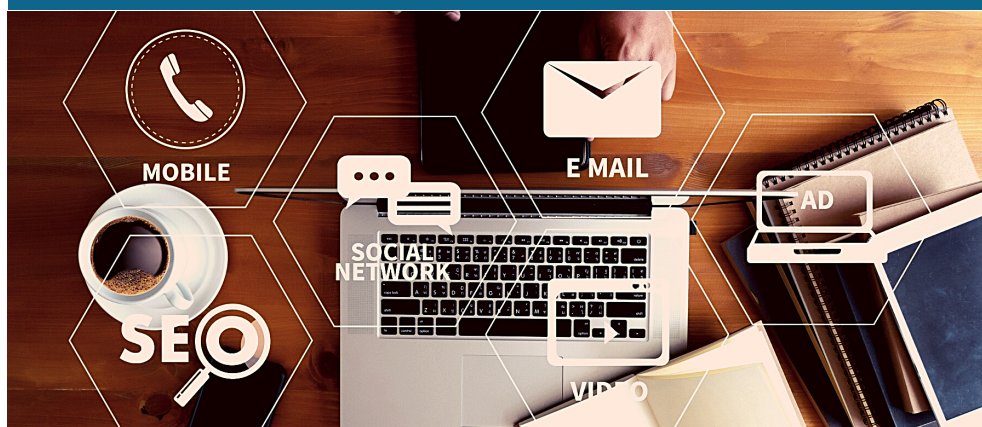


## CENTRE D'ÉTUDES SUPÉRIEURES CATHOLIQUE DES LANDES

FORMATIONS PAR VOIE SCOLAIRE & APPRENTISSAGE • LOGEMENTS ÉTUDIANTS  
GROUPE SCOLAIRE SAINT JACQUES DE COMPOSTELLE DE DAX

# BTS NDRC

*Négociation & Digitalisation de la  
Relation Client*



Rejoignez notre  
campus

## Qui sommes-nous ?

### NOTRE PROJET ET NOS VALEURS

- Nous avons à cœur d'accompagner les jeunes sur le chemin de la réussite.
- Nous sommes à vos côtés pour vous transmettre les éléments indispensables à votre construction.

### NOS SPÉCIFICITÉS

- Un accompagnement individualisé tout au long du parcours :
- Une aide à la recherche d'entreprise lors des stages
  - Un enseignant référent
  - Un parcours d'orientation et/ou à d'entrée sur le marché du travail.

### NOS MISSIONS

- Développer vos compétences et vos qualités.
- Développer votre expérience professionnelle.
- Développer votre autonomie et votre sens des responsabilités.

### Objectifs



- Former des experts de la relation client sous toutes ses formes (face à face, distanciel, e-relation) avec tous types de clients (B to B, B to C, B to G).
- Développer le travail en équipe avec des réseaux de partenaires.

Rejoignez nos  
étudiants pour  
devenir un  
professionnel  
accompli ...

CENTRE D'ETUDES SUPERIEURES SAINT JACQUES DE COMPOSTELLE, 26 Bis

Rue d'Aspremont 40 100 DAX

Contact-superieur@sjdc-dax.fr - 05 58 56 27 89 - www.sjdc-dax.fr

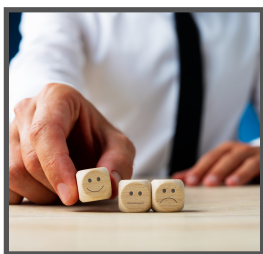
# BTS NDRC

Négociation & Digitalisation  
de la Relation Client

## Informations



- Diplôme d'Etat
- Accessible aux personnes en situation de handicap



### Relation client

*De la prospection à la fidélisation*



### Digitalisation

*Développement de la  
relation à distance (Site  
internet / réseaux sociaux)*



### Négociation

*Développement des  
ventes*



### Animation Réseaux

*Développement de  
partenariats*



### Votre profil

- Goût du challenge
- Volontaire, dynamique et persévérant
- Suivre la relation client
- Forte culture numérique
- Travail en équipe
- Autonomie



### Conditions d'accès

- BAC Général, Technologique ou Professionnel



### Modalités de recrutement

- Etape 1 : Inscription sur Parcoursup
- Etape 2 : Analyse du dossier de candidature
- Etape 3 : Validation

### Modalités

- Durée : 24 mois
- Rythme : 16 semaines de stage
- Statut : Etudiant

### Pédagogie

- Mise en œuvre d'une pédagogie innovante
- Utilisation du numérique
- Apprentissage par projet

### Contenu Pédagogique

#### Enseignement Général :

- Culture Générale
- Langue Vivante
- Culture Economique Juridique et Managériale

#### Enseignements Professionnels:

- Relation Client Négociation Vente
- Relation Client Animation Réseaux
- Relation Client à Distance et Digitalisation

#### Modalités d'évaluation

Epreuves CCF et ponctuelles

### Missions en entreprise

- Gérer la relation client de la prospection à la fidélisation
- Mettre en œuvre une politique commerciale et contribuer à sa performance

### Formation



Entrez sur le marché du travail : Commercial, Animateur des ventes, Chargé d'affaires, Chargé de clientèle, Conseiller clientèle, Responsable secteur, Télévendeur ...

Poursuivez vos études : Ecole de commerce, Licence professionnelle (Commerce & distribution, e-commerce & marketing numérique, management de la relation commerciale)