

▶ OBJECTIF

Le titulaire du BTS est un commercial expert de la relation client.

Il communique et négocie avec les clients, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale de l'entreprise.

▶ FONCTIONS PENDANT L'ALTERNANCE

- Commercial sédentaire
- Commercial itinérant
- Chargé de clientèle
- Téléconseiller
- Animateur e-commerce

▶ ORGANISATION & FINANCEMENT

L'apprenant a le statut de salarié de l'entreprise.

DURÉE DE LA FORMATION

1 350 heures réparties sur 2 ans.

COÛT ET FINANCEMENT DE LA FORMATION

En contrat d'apprentissage, le forfait annuel est défini par France Compétences en fonction du secteur d'activité de l'entreprise d'accueil.

En contrat de professionnalisation, les frais sont pris en charge, tout ou partie, par l'OPCO de l'entreprise d'accueil (13 500 euros sur 2 ans, soit 1 350 h x 10 euros).



PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un BAC



RYTHME DE L'ALTERNANCE

2 jours en formation / 3 jours en entreprise



FORMATION GRATUITE ET RÉMUNÉRÉE

Formation prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil



LOCAUX ERP

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

RÉMUNÉRATION DE L'ALTERNANT SELON L'ÂGE ET LE NIVEAU DE FORMATION

En contrat d'apprentissage

En % du smic ou mini conventionnel	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et +
1ère année	43 %	53 %	100 %
2ème année	51 %	61 %	
3ème année	67 %	78 %	

Source 2024 <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918>
(Possibilité de déroger en mieux en fonction de la convention collective de l'entreprise)

En contrat de professionnalisation

Infos sur le contrat pro en flashant ce QR Code ou sur www.travail-emploi.gouv.fr



▶ POINTS FORTS



ACCOMPAGNEMENT
À LA RECHERCHE
D'UNE ENTREPRISE
D'ACCUEIL



CAMPUS ETUDIANT
& VIE ASSOCIATIVE
BDE, événements
sportifs, etc.



VISITES
D'ENTREPRISES



CERTIFICATION
VOLTAIRE

BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client

EN ALTERNANCE Code RNCP 34030 – Code Formation 32031212

► PROGRAMME

NÉGOCIATION-VENTE <ul style="list-style-type: none">• Développement de clientèle• Négociation, vente et valorisation de la relation client• Veille et expertise commerciale	CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE & MANAGÉRIALE <ul style="list-style-type: none">• Fondamentaux du droit• Economie Générale• Management des entreprises
RELATION CLIENT À DISTANCE & DIGITALISATION <ul style="list-style-type: none">• Gestion de la relation à distance• Gestion de la e-relation• Gestion de la vente en e-commerce	CULTURE GÉNÉRALE & EXPRESSION <ul style="list-style-type: none">• Communication courante et professionnelle• Orthographe et grammaire
ANIMATION RÉSEAUX COMMERCIAUX <ul style="list-style-type: none">• Animation de réseaux de distributeurs• Animation de réseaux de partenaires• Animation de réseaux en vente directe	LANGUES VIVANTES <ul style="list-style-type: none">• LV1 : Anglais commercial et professionnel

► PARMIS LES ENTREPRISES QUI NOUS FONT CONFIANCE ET QUI POURRAIENT VOUS ACCUEILLIR



NOS RENDEZ-VOUS

PORTES OUVERTES de 13h30 à 17h30 les samedis **25 janvier et 15 mars** pour découvrir l'univers de l'ESC Compiègne, mais aussi sur les plus grands **SALONS** de la région.

Toutes les dates et infos dans l'agenda de l'école www.esc-compiegne.com/agenda

IMMERSION : venez découvrir votre future formation en intégrant celle-ci pendant une demi-journée. Si cela vous intéresse, n'hésitez pas à nous en faire la demande !

► CE BTS EST FAIT POUR CEUX QUI...

- ✓ sont dynamiques
- ✓ font preuve d'initiative et d'adaptation
- ✓ ont de réelles capacités à communiquer
- ✓ ont « le goût de l'effort »
- ✓ aiment les déplacements



CONTACT

Hadrien TREHOREL 03 44 40 70 57
Service Commercial
commercial@esc-compiegne.com

- 1 Je candidate en ligne en flashant ce code ou sur www.esc-compiegne.com
- 2 Je suis invité à une session d'admission pour découvrir l'école et la formation, passer un test positionnement et un entretien de motivation (réponse sous 5 jours).



À l'issue de cette 2ème année, vous obtiendrez un diplôme de niveau 5 BTS NDRC enregistré au RNCP38368, délivré par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche sous convention avec ESC Compiègne.

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE DE COMPIÈGNE
03 44 40 70 53 – www.esc-compiegne.com
147 rue Irène Joliot Curie – 60200 Compiègne
Déclaration d'activité 2260 021 56 60 – MAJ 06/11/24

ESC
compiegne
BUSINESS SCHOOL