

EN ALTERNANCE

OBJECTIFS

Maîtrisez la négociation et la relation client. Apprenez à communiquer et négocier efficacement, à organiser et déployer la stratégie commerciale de votre entreprise en intégrant les outils et leviers du digital.



PRÉ-REQUIS

Etre titulaire d'un BAC



RYTHME DE FORMATION

2 jours en formation /
3 jours en entreprise



FORMATION GRATUITE & RÉMUNÉRÉE

Prise en charge par l'OPCO de l'entreprise d'accueil



ALTERNANCE

Contrat d'apprentissage ou de professionnalisation



LOCAUX ERP

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

PROGRAMME • 1350H

Négociation et vente

- Cibler et proscrire la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial

Animation réseaux commerciaux

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Culture économique, juridique et managériale

- Fondamentaux du droit
- Management des entreprises
- Économie générale

Relation client à distance & digitalisation

- Maîtriser la relation client digitale, web & social media
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Culture générale et expression

- Comprendre, analyser et communiquer à l'oral & l'écrit

Langues vivantes

- LV1 : Anglais commercial et professionnel

• BTS NDRC - Niveau 5 enregistré au RNCP38368, délivré par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche sous convention avec ESC Compiègne.

LES POINTS FORTS DE LA FORMATION



EXPERTISE

- Accompagnement à la recherche d'une entreprise d'accueil



PERSPECTIVE

- Semaine à l'étranger en 2^e année, dans un pays anglophone



EXPLORATION

- Campus étudiant, vie associative, BDE & BDS



RÉUSSITE

- Taux de réussite de 89% (2024-2025) - tous BTS confondus



- Certification Voltaire

LES + PÉDAGOGIQUE

Interactions professionnelles et collaboratives :

Tables rondes, team building, visites d'entreprises

Ateliers thématiques :

Prévention à la sécurité routière, visites culturelles, ateliers de préparation aux oraux professionnels

Un suivi sur mesure :

70 heures d'individualisation et de perfectionnement

MISSIONS PENDANT L'ALTERNANCE

- | | |
|-------------------------|------------------------|
| ● Chargé de clientèle | ● Téléconseiller |
| ● Commercial sédentaire | ● Animateur e-commerce |
| ● Commercial itinérant | ● Community Manager |

RÉMUNERATION DE L'ALTERNANT

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 %	100 %
3ème année	67 %	78 %	100 %

Source 2025 - <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F2918>

LES ÉTAPES DE L'ADMISSION

- 01 Candidater sur le site internet.
- 02 Sélectionner la date de la session d'admission.
Ouverture Janvier 2026
- 03 Participer à la session d'admission.
- 04 Réponse sous 48h*
* Sous réserve de la complétude des pièces demandées durant l'entretien

VENEZ TESTER NOTRE ÉCOLE !



Découvrez votre future formation en intégrant la classe de BTS le temps d'une demi-journée.
Intéressé(e) ? Contactez-nous !



HADRIEN TREHOREL



commercial@esc-compiegne.com



03 44 40 70 57



EXEMPLES DE PARTENAIRES QUI POURRAIENT VOUS ACCUEILLIR



concentrix



LA SOLUTION QUINCAILLERIE

