

**BTS
NDRC**



(EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE)

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

FORMATION GRATUITE ET RÉMUNÉRÉE

*Jeanne
d'Arc*

Emplois et secteurs d'activité :

Les emplois offerts aux jeunes techniciens supérieurs se situent à l'intérieur de la fonction commerciale-vente et évolueront vers des fonctions de responsables de secteur ou de produit, d'animateurs des ventes, de négociateurs, de vendeurs, chefs de district, chargés de clientèle, ingénieurs commerciaux...

Objectifs de la formation :

- Se former au sein d'une entreprise
- Acquérir une formation de technicien qualifié
- Préparer un diplôme de niveau 5 : Brevet de Technicien Supérieur.

Capacités et compétences à acquérir :

- Accompagner les prospects et clients à tous les stades du processus commercial
- Procéder à la veille, la prospection et l'animation,
- Conseiller
- Élaborer des devis,
- Négocier les ventes/achats et suivre l'après-vente/achat,
- Fidéliser les clients.

Conditions générales : Formation destinée à des jeunes de 16 à 29 ans révolus, titulaires d'un baccalauréat. Le candidat doit signer un contrat à durée déterminée d'une durée de deux ans, correspondant à la période de formation. L'inscription en Centre de Formation est conditionnée par une embauche préalable. L'apprenti a un statut de salarié : il effectue l'horaire hebdomadaire légal, bénéficie des congés payés et perçoit une rémunération de 43 % à 100 % du SMIC selon son âge et son ancienneté.

Enseignements et modalités d'évaluation :

- Un enseignement général solide
- Des missions professionnelles préparatoires en entreprise
- Un accompagnement individualisé.
- Possibilité de validation partielle (par bloc de compétences)
- Contrôle continu (cas pratiques, devoirs, exposé, rapports) suivi de l'alternance en entreprise.
- Modalités et dates de passage de l'examen déterminées par le rectorat.

UN PASSEPORT POUR L'AVENIR

FORMATIONS DU CFA/CFC

SITE DOLLFUS :

- BTS CG : Comptabilité Gestion
- BTS ELT : Électrotechnique
- BTS GPME : Gestion de la PME
- BTS MCO : Management Commercial Opérationnel
- BTS NDRC : Négociation et Digitalisation de la Relation Client
- BTS PI : Professions Immobilières

- Licence Droit Économie Gestion mention Commerce Vente Marketing (BAC+3 en 1 an)
- Licence Droit Économie Gestion mention Ressources Humaines (BAC+3 en 1 an).

SITE COTY :

- Diplôme d'État d'Aide-Soignant
- BP Préparateur en Pharmacie
- CAP AEPE
- CAP Esthétique
- BP Esthétique
- Prépa BTS MECP
- Langue des Signes Française.

**BTS
NDRC**



Dossier de candidature : Les dossiers de candidature sont à retirer à partir de mi-février en téléphonant, en écrivant ou en vous déplaçant au secrétariat du CFA/CFC.

Vous pouvez également enregistrer votre demande de dossier d'inscription en vous connectant sur notre site. Après étude de votre dossier, un entretien avec le responsable de section pourra vous être proposé pour valider votre candidature.

*Jeanne
d'Arc*

INSCRIPTION OBLIGATOIRE EN PARALLÈLE SUR LE PORTAIL UNIQUE : www.parcoursup.fr

Durée et rythme de la formation :

La formation commence début septembre et se déroule par séquences alternées d'une semaine en entreprise et d'une semaine en centre de formation. La durée totale est de 1365 heures. Soit 21 semaines en 1^{re} année et 18 semaines en deuxième année. Possibilité d'intégrer la formation jusqu'à 3 mois après le début des cours (sous réserve des places disponibles).



Formation BTS NDRC (hebdomadaire)	1 ^{re} année	2 ^e année
Culture Générale et Expression	3 h	3 h
Anglais	5 h	5 h
Culture Économique Juridique et Managériale	4 h	4 h
Culture Économique Juridique et Managériale Appliquée	2 h	2 h
Relation client et négociation-vente	8 h	8 h
Relation client à distance et digitalisation	7 h	7 h
Relation client et animation de réseaux	4 h	4 h
Atelier de Professionnalisation	2 h	2 h

ENVIE D'ALLER PLUS LOIN ?

APRÈS LE BTS NDRC

• **À Jeanne d'Arc :**

- > Licence générale Droit Économie Gestion (CNAM) - Mention gestion parcours Gestion des Ressources Humaines
- > Licence générale Droit Économie Gestion (CNAM) - Mention Gestion parcours CVM Commerce Vente et Marketing

• **Université :**

- > Licences

• **Écoles de Management**

Vous trouverez le taux de réussite à l'examen sur notre site internet : www.ensemblescolaire-jeannedarc.fr

POUR TOUT RENSEIGNEMENT :

CFA / CFC Jeanne d'Arc
12, rue Auguste Dollfus
76600 Le Havre
www.ensemblescolaire-jeannedarc.fr
02 35 54 65 63
secretariat.cfacfc@lyceejeannedarc.org

Vous êtes en situation de handicap ?

Contactez-nous, nous étudierons les modalités d'intégration et de formation.