



Le BTS NRC devient BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client en septembre 2018 !

Le commercial d'aujourd'hui doit intégrer une solide culture numérique pour agir à tout moment et en tout lieu.

Les comportements des acheteurs et des consommateurs ont changé, deviennent complexes dans une société où les technologies et la dématérialisation s'intensifient.

Tous ces acteurs sont mobiles et connectés en permanence et ils attachent beaucoup d'importance aux services, aux produits mais aussi aux expériences vécues et à vivre.

Tous les métiers relevant de la fonction commerciale doivent intégrer dans leur mode de fonctionnement l'intelligence des données. La relation commerciale devient digitale et relationnelle.

Les emplois occupés par la suite :

Tous ceux relevant de la fonction commerciale, commercial, vendeur, négociateur, chargé d'affaires, télévendeur, chef de secteur, chef des ventes dans des secteurs comme la banque, assurance, le sport, de nombreuses industries, la communication, les agences du web...

Mais aussi ces nouveaux métiers nécessitant la bonne maîtrise des contenus commerciaux liés à l'usage de sites web, des applications et réseaux sociaux comme animateur commercial de réseau web, responsable de réseau, animateur de plateau...

Vous pourrez poursuivre vos études en licence professionnelle ou en école de commerce pour les plus ambitieux et travailleurs.

Contenu de la formation (en fonction des infos à ce jour)

- ◆ La volonté de donner du sens au pôle enseignement général en le mettant en lien direct avec les spécificités des secteurs d'activités et les pratiques commerciales via des TD transdisciplinaires.
- ◆ La volonté de dégager un pôle enseignement professionnel privilégiant la relation client à 360° et la e-relation client
Des ateliers de professionnalisation parfois co-animés par des professionnels permettront d'expérimenter, de pratiquer, découvrir, parfaire des compétences pour mieux comprendre les nouvelles stratégies digitales de l'entreprise d'aujourd'hui et découvrir davantage l'entreprise.
Il est prévu aussi **16 semaines de stage** en entreprise.
Pour cela nous vous accompagnerons et nous serons à votre écoute.



Un Pôle Enseignement Professionnel prédominant

- Relation Client et Négociation-vente
- Relation Client à distance et Digitalisation
- Relation Client et animation de réseaux

Un Pôle Enseignement Général

- Culture Générale et expression française
- Culture économique, juridique et managériale
- Communication en anglais

