

Qu'est-ce que le BTS NDRC ?

- Diplôme d'Etat post-bac
- Axé sur le secteur commerce
- Durée de la formation : 2 ans
- Niveau terminal d'études : Bac + 2
- Ce BTS forme des **techniciens commerciaux** polyvalents
- Le titulaire du BTS NDRC accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation/vente, suivi après-vente

Quel profil pour ce BTS ?

Les aptitudes :

Adaptabilité, goût du challenge, aisance à l'oral, bon relationnel, dynamisme, motivation, esprit d'initiative, culture numérique pointue

Les compétences développées :

- Maîtrise des techniques de vente
- Maîtrise de l'outil informatique et des technologies de l'information et de la communication

Les conditions d'accès :

- Baccalauréat technologique STMG,
- Baccalauréat professionnel (ARCU, Commerce, Vente),
- Baccalauréat général (ES, L, S).

L'horaire hebdomadaire

Enseignements	1ère année	2ème année
Culture générale et expression	2 h	2 h
Anglais	3 h	3 h
Culture économique juridique et managériale	4 h	4 h
Relation Client et Négociation Vente	6 h	6 h
Relation Client à Distance et Digitalisation	5 h	5 h
Relation client et Animation de réseau	4 h	4 h
Atelier de professionnalisation	4 h	4 h

Les stages en entreprises

Des périodes de formation en milieu professionnel

- 16 semaines réparties sur les deux années de formation

Ces stages permettent :

- De réaliser deux épreuves en CCF,
- De renseigner un livret de compétences,
- D'être formé au métier et d'acquérir de l'expérience.

Compétences à acquérir :

- Exploiter et partager l'information commerciale,
- Organiser, planifier, gérer l'activité commerciale,
- Communiquer, négocier
- Prendre des décisions commerciales

Pour quels débouchés ?

Débouchés professionnels :

Le positionnement généraliste du diplôme BTS NDRC permet à son titulaire d'exercer dans tous les domaines sans exclusion.

En début de carrière :

- Vendeur - Représentant - Négociateur Délégué commercial
- Télévendeur - Conseiller client à distance
- Animateur commercial site e-commerce - Assistant responsable e-commerce
- Marchandiseur - Chef de secteur - e-marchandiseur
- Conseiller - Vendeur à domicile - Ambassadeur

Après quelques années d'expérience :

- Superviseur - Manager d'équipe - Responsable de secteur
- Responsable e-commerce - Rédacteur web e-commerce
- Responsable de réseau - Animateur de réseau

Où se former ?

En formation initiale : 5 établissements dans l'académie

- Lycée Antoine de Saint-Exupéry (Les Avirons)
- Lycée Cluny (Sainte-Suzanne)
- Lycée Le Verger (Sainte-Marie)
- Lycée Saint-Charles (Saint-Pierre)
- Lycée Sarda Garriga (Saint-André)

En alternance :

- CCI Pôle formation Nord - CFA
- CCI Pôle formation Sud - MFES - CFA
- Lycée Sarda Garriga - Saint-André
- GRETA (Antenne Sud et Antenne Nord)

Quelles formations après ?

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier, une poursuite d'études est envisageable :

- **En licence professionnelle** du domaine commercial,
- **En licence LMD** : L3 à l'université,
- **En école supérieure de commerce ou de gestion** par le biais des admissions parallèles,

Il est tout à fait possible de poursuivre des études dans des secteurs très diversifiés (tourisme, professions immobilières, hôtellerie et restauration, transport, banque et assurance, publicité...)

Les formations dispensées dans l'île

(liste non exhaustive)

⊙ En formation initiale :

Licence « Marketing » – IAE Saint-Denis
Licence « Economie Gestion »
Licence « Administration économique et sociale »
Licence « Droit » – Université de La Réunion

⊙ En formation en alternance :

Licence Pro « Responsable Développement Commercial »
CCI de la Réunion

Licence Pro « Commerce Distribution »
IAE Saint-Denis

Licence Pro « Technico-commercial »
SUFU Université de la Réunion

Licence « Assurance, Banque, Finance »
IUT de La Réunion – Saint-Pierre

⊙ En école de gestion et de commerce :

Ecole de Gestion et de Commerce de la Réunion
EGC Réunion Sainte Clotilde

Lycée LE VERGER - 1 avenue des Corossols - 97438 Sainte-Marie

☎ 02 62 53 20 60

<http://lycee-le-verger.ac-reunion.fr>

Contact Gilles DUVIVIER - Directeur Délégué aux Formations Professionnelles et Technologiques
gilles.duvivier@ac-reunion.fr