

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le BTS NDRC a pour but de former des techniciens supérieurs spécialisés en prospection de clientèle, négociation-vente et animation de réseaux afin de nouer une relation de proximité avec le client.

COMPÉTENCES VISÉES

- S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale
- Disposer de compétences relationnelles
- Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web
- Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits
- Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés
- Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels, adaptés à l'image des entreprises
- Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe
- Être capable de prospection et de développer un portefeuille clients

EXEMPLES DE MISSIONS EN ALTERNANCE

- Développement d'un portefeuille clients : analyse de portefeuille, identification de cibles...
- Opérations et démarche de prospection : connaissance secteur, étude de marché...
- Négociation, vente et suivi d'une offre personnalisée
- Organisation et animation d'opérations ou d'événements commerciaux
- Suivi et gestion de reporting commerciaux, data clients ou informations commerciales
- Rendez-vous commerciaux
- Animation de communautés

- Animation et publication de contenus commerciaux sur le web
- Production d'outils d'aide à la vente

MÉTIERS VISÉS

- Commercial / commercial grands comptes
- Animateur des ventes
- Conseiller clientèle
- Chargé d'affaires / de clientèle
- Manager d'une équipe commerciale
- Responsable de secteur

INSERTION PROFESSIONNELLE ET POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

1 apprenti sur 3 trouve un emploi dans les 6 mois suivant la formation

- A l'Université : LP ou L3 sous conditions
- Au CFA Descartes SUP : LP MOO, MPV, RDC, Banque, MDAI...

CONDITIONS D'ADMISSION

Être titulaire d'un Bac ou DAEU
Admission sur dossier



DÉLAIS DE TRAITEMENT :

Via Parcoursup : suivant la procédure Parcoursup ADEFSA CFA Descartes SUP

Via notre site dès décembre :

- De 2 à 5 jours après dépôt du dossier complet et l'étude du dossier.
- Une fois admissible, le CFA vous accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance : ateliers techniques de recherches et mise en relation avec nos entreprises partenaires.
- La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance, de votre Bac, et des places disponibles.

VOUS AIMEZ RELEVER DES CHALLENGES ?

Vous aimez la relation client ? Vous avez une culture digitale ? Vous êtes volontaire, dynamique et persévérant ?

Rejoignez notre **BTS NDRC** !

ORGANISATION DES ÉTUDES



Durée de la formation : 2 ans



Début de la formation : Septembre



Modalités d'accès :
Contrat d'apprentissage



Rythme d'alternance :
2 jours CFA / 3 jours Entreprise



50 places - 2 groupes

CONTACTS

Coordinatrice pédagogique

Cathy WATIGNY

c.watigny@cfadescartes.fr

Assistante pédagogique

scolarite@cfadescartes.fr



CFA DESCARTES SUP 21-25 RUE GALILÉE
77420 CHAMPS-SUR-MARNE
(RER A NOisy-CHAMPS)



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Pour découvrir le programme pédagogique détaillé, les méthodes utilisées et les modalités d'évaluation : téléchargez la fiche sur le site du CFA Descartes SUP rubrique « Formations ».

LES + DE LA FORMATION

UN NOUVEAU CAMPUS AU CŒUR DE LA VIE ÉTUDIANTE

Aux portes de Paris (RER A) un cadre de formation moderne, à taille humaine, connecté aux entreprises du territoire.

LA PROXIMITÉ QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

100 % des admis sont accompagnés dans leur recherche d'entreprise grâce à un réseau solide de partenaires locaux et nationaux.

UN ACCOMPAGNEMENT À 360°

Des formateurs passionnés, des coachs engagés, des outils numériques à la pointe Vie étudiante, orientation, mobilité, handicap : un accompagnement humain et personnalisé à chaque étape.

UNE COMMUNAUTÉ QUI OUVRE DES PORTES

Une communauté active d'Alumnis, des événements de networking et des projets collaboratifs pour **booster ton réseau** et ton employabilité dès la formation.

UN TREMPLIN VERS LE MONDE

Des programmes d'ouverture internationale : Erasmus+, échanges et partenariats européens

DES RÉSULTATS CONCRETS

Pourcentage élevé de réussite aux diplômes, plateforme pédagogique dédiée, certifications reconnues (OrthographIQ, etc.) et des opportunités réelles de progression rapide en entreprise.