



Formés aux Métiers du commerce et de la vente, les techniciens interviennent sur le terrain de la prospection à la fidélisation de la clientèle.

Pourquoi postuler ?

- **Le titulaire du BTS communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en oeuvre la politique commerciale.**
- **Il contribue à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.**
- **Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux sociaux, forums, blogs).**
- **La digitalisation apporte une plus-value au métier et contribue au développement de l'économie Guyanaise grâce à des contacts dématérialisés.**

BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

NOUS CONTACTER:

Jacques DEMAROLLE Proviseur

☎ 05 94 29 65 81

Gérard LUXEUIL , DDFPT

05 94 29 65 80
Poste 144



Lycée Félix Éboué

Rocade Sud BP 76021
97306 CAYENNE CEDEX

**LYCÉE
Félix
ÉBOUÉ**

**Rocade SUD
BP 76021**

97306 CAYENNE

Tel : 0594.29.65.80

Courriel: ce.9730001n@ac-guyane.fr



Section de Technicien Supérieur

NDRC

Le brevet de technicien supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Clients est un diplôme de niveau bac+2 qui forme aux métiers du commerce et de la relation clientèle

Rentrée 2021

Site web : <https://lgt-felix-eboue.eta.ac-guyane.fr>

A qui s'adresse cette formation?

La STS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est accessible au titulaire d'un Bac STMG, Général ou un Bac Professionnel (environ une place sur deux réservée par Parcoursup)

Profil de l'étudiant

Qualités professionnelles :
Rigueur, faculté d'adaptation, organisation, aptitudes digitales

Compétences générales

Bon niveau de culture générale ainsi que la maîtrise de l'expression écrite et orale

Stages et projets

Les stages sont répartis en 16 semaines sur les deux années à raison de 8 semaines par année.

Les ateliers de professionnalisation visent à faire acquérir et développer les compétences professionnelles notamment dans l'utilisation des technologies numériques et la maîtrise de l'environnement numérique.



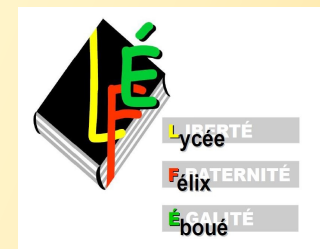
Poursuite d'études:

- 3 ème année Bachelor (EGC GUYANE)
- Licence économie
- Licence AES
- Licence Droit
- Licence Communication
- Licence Pro Commerce
- Licence Pro E-commerce et marketing numérique,
- Relation Client et Marketing Digital
- Licence Pro E-commerce et stratégie digitale
- Licence Pro Management et gestion de la relation client
- Licence Pro Marketing des services et relation client
- *-Diplôme de l'École supérieure de commerce

Vie professionnelle:

Vers une évolution de carrière

- Superviseur
- Responsable d'équipe
- Animateur plateau
- Manager d'équipe
- Responsable e-commerce
- Rédacteur web e-commerce
- Responsable de secteur
- Animateur commercial
- Chef de réseau
- Directeur de réseau
- Responsable de réseau, de zone
- Animateur de réseau



LES ENSEIGNEMENTS

Ateliers de professionnalisation

Langue Vivante Etrangère

**Relation Client Négociation
Vente**

Prospection, négociation face à face.

Relation Client à Distance et Digitalisation

Prospection, négociation à distance. Sites, blogs et réseaux sociaux.

Relation Client Animation Réseaux

Relations avec les réseaux partenaires de distribution

Culture Générale

Découverte et analyse thématique de documents en sociologie philosophie, littérature.

Argumentation écrite et synthèse de documents.

Lectures diverses et expression orale

Culture Economique Juridique et Managériale

Découverte et approfondissement des aspects économiques, juridiques et managériaux