



# LPP LE MASLE

9 rue Jean-Pierre Dufrexou - 44600 SAINT NAZAIRE  
Tél : 02 40 22 41 85

Site : <https://le-masle.paysdelaloire.e-lyco.com>

Email : [administration@lpplemasle.com](mailto:administration@lpplemasle.com)



## *BTS Négociation Digitalisation de la Relation Client*

Sous contrat d'association ADMISSION DES BOURSIERS

### L'EMPLOI ET LES DEBOUCHES

Les titulaires du B.T.S. N.D. R.C exerceront leur activité dans les services commerciaux des entreprises de production, de services, de distribution ou de certaines entreprises publiques.

Ils exerceront principalement leur fonction sur le terrain au contact direct du client sur l'ensemble des marchés d'utilisateurs, de prescripteurs ou d'intermédiaires. Ils seront amenés à pratiquer toutes les formes de vente (visite, prospection, vente par téléphone, showroom...)

En position d'acteurs principaux, ils contribuent à l'organisation du service commercial en tant que conseillers de terrain, chargés du suivi de la clientèle

Leur fonction et leur activité en début de carrière s'exerceront essentiellement à l'extérieur de l'entreprise. A terme et après avoir fait leurs preuves, ils seront appelés à manager des unités de vente et à assumer des responsabilités commerciales au sein de l'entreprise.

**Poursuite d'études après le BTS :** Licences professionnelles (commerce - marketing - export - négociateur d'affaires)

### PROFIL DES CANDIDATS ET QUALITÉS REQUISES

- |   |   |
|---|---|
| <input checked="" type="checkbox"/> Capacité à communiquer            | <input checked="" type="checkbox"/> Combativité   |
| <input checked="" type="checkbox"/> Dynamisme et bonne présentation   | <input checked="" type="checkbox"/> Sens des relations humaines   |
| <input checked="" type="checkbox"/> Capacité à la prise d'initiatives | <input checked="" type="checkbox"/> Force de caractère et forte résistance au découragement et à la frustration |
| <input checked="" type="checkbox"/> Esprit d'analyse                  | <input checked="" type="checkbox"/> Disponibilité et sens du service  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Esprit de synthèse                |   |

### OBJECTIFS

- L'objectif de la formation est de fournir aux dirigeants un collaborateur qui soit capable de :
- ✓ Prendre en charge le développement de la clientèle de l'entreprise
  - ✓ Assurer le suivi et la pérennisation de la clientèle,
  - ✓ Contribuer au développement du chiffre d'affaires.
  - ✓ Administrer et gérer à terme une équipe de commerciaux

## LE PROGRAMME

### Enseignement Général :

- ✓ Culture générale
- ✓ Langue vivante étrangère
- ✓ Culture Economique Juridique et Managériale

### Enseignement professionnel :

- ✓ Relation Client et négociation Vente
- ✓ Relation Client à Distance et Digitalisation
- ✓ Management de l'équipe commerciale
- ✓ Relation Client et Animation de réseau
- ✓ 16 semaines de stages en entreprise pour les étudiants en scolarité complète, réparties comme suit : 8 semaines en première année, 8 semaines en seconde année.
- ✓ Des actions professionnelles menées pendant les stages

### Période en entreprise :

- ✓ 16 semaines de stage
  - 8 en première année
  - 8 en deuxième année

## STATUS / COUT

Le coût d'une année de formation : 1 700€

Possibilité de percevoir les Bourses du CROUS pour les étudiants boursiers

## L'EXAMEN

Le BTS est délivré à tous les candidats ayant obtenu :

- ✓ Une moyenne supérieure à 10 / 20 à l'ensemble des épreuves de l'examen affectées de leur coefficient.

	NATURES DES EPREUVES	FORME	DUREE	COEFF
U1	Culture Générale et Expression	Écrite	3 h	3
U2	Communication en Langue vivante étrangère	Orale	30 mn	3
U3	Culture Economique, Juridique et Managériale	Écrite	4 h	3
U4	Relation Client et Négociation Vente	CCF	1 h	5
U5	Relation Client à Distance et Digitalisation	Écrite Pratique	3 h 40 mn	} 4
U6	Relation Client et Animation de Réseaux	CCF	40 mn	
	<b>TOTAL DES COEFFICIENTS</b>			<b>21</b>

## NOS PARTENAIRES



- ✓ Une convention de partenariat est signée entre l'association des **D.C.F.** (Dirigeants Commerciaux de France) Saint Nazaire La Baule et le lycée, facilitant l'accueil des élèves en stage et permettant une participation de professionnels au jury d'examen blanc et d'intervention en cours d'année, ainsi qu'avec le groupe **Peugeot PSA**
- ✓ Plus de 40 années de présence dans la formation des commerciaux de terrain ont permis d'établir des liens étroits avec les entreprises locales et de faciliter l'accueil des élèves en stage.
- ✓ Participation annuelle aux Olympiades de la Négociation Commerciale.
- ✓ Participation annuelle au Concours National de la Commercialisation des D.C.F