

**Vous êtes dynamique, aimez le relationnel et la digitalisation,
ce BTS va vous intéresser.**

Venez nous rejoindre !

OBJECTIFS

Ce BTS forme des techniciens commerciaux polyvalents :

- Capables d'exercer dans tous les secteurs d'activité, avec tous les types de clientèle (particuliers, entreprise, grande distribution)
- Ayant les compétences pour gérer la relation client sous toutes ses formes (en face à face, à distance, en e-relation),
- Capables de suivre un client de la prospection jusqu'à la fidélisation

MÉTIERS ET CARRIÈRES VISÉS

- Commercial

Métier du commerce et de la vente (Commercial de terrain ou sédentaire, Conseiller clientèle, Technico-commercial...)

- Métiers du digital

Animateur de site web marchand et des réseaux sociaux

- Management... avec un peu d'expérience professionnelle

Manager d'équipe commerciale, chef de secteur, responsable de réseau...

+ Possibilité de faire le BTS NDRC en alternance



- Classe mixte (étudiants sous statut scolaire + alternants)
- 4 jours de cours + 1 journée par semaine en entreprise
- Des périodes longues en entreprise (55 semaines sur 2 ans)
- 35h par semaine (24 h de cours + 7 h en entreprise)



Les matières

Culture générale et expression

Langue vivante anglais

Culture juridique économique et
managériale

Relation client et négociation vente

Relation client à distance et digitalisation

Relation client et animation de réseau

Atelier de professionnalisation

Compétences professionnelles

Relation client et négociation-vente

- cibler et prospecter la clientèle
- négocier et accompagner la relation client
- organiser et animer un événement commercial

Relation client à distance et digitalisation

- animer la communication sur les réseaux sociaux
- développer la relation client en

Relation client et animation de réseaux

- implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs
- développer et animer un réseau de partenaires
- créer et animer un réseau de vente directe

STAGES :

- 16 semaines de stage en entreprise réparties sur les 2 ans
- Secteurs d'activité variés : Automobile, banque, immobilier...

+ une expérience en vente directe et en grande distribution

Poursuites d'études

- Licence professionnelle (bac+3) commerce, management, banque, marketing digital ...
- Troisième année de spécialisation (automobile, grande distribution...)
- École de management, École de commerce.

Lycée Montdory, 7 ter avenue Jean Jaurès, 63300 Thiers

04 73 80 70 70

<https://www.lyceemontdory.fr/>