

BAC +5

Titre Manager de Développement d'Affaires à l'International

BAC +3

Bachelor Responsable en Commerce International  
Titre Consultant Recrutement  
Bachelor Responsable Développement Commercial (plusieurs options possibles)  
Bachelor Responsable de la Distribution  
Bachelor Ferrandi Arts Culinaires et Entrepreneuriat (option cuisine ou pâtisserie)  
Bachelor Ferrandi Management Hôtelier et Restauration  
Titre Responsable visuel merchandiser  
Titre Architecte d'Intérieur spécialisé en design commercial  
Bachelor Chef de projet Webmarketing et conception de site

BAC+2

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clients  
BTS Management Commercial Opérationnel  
BTS Assurance  
BTS Support à l'Action Managériale  
Titre Attaché Commercial  
Titre Assistant(e) de Direction(s)  
Titre Gestionnaire d'Unité Commerciale  
Titre Gestionnaire d'Unité Commerciale Spécialisée Vins & Spiritueux  
Titre Commercialisation appliquée Vins & Spiritueux  
Titre Décorateur Merchandiser Scénographe  
Titre Graphiste Concepteur en Communication Multicanal

BAC

BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente (option A et B)  
BAC PRO Métiers de l'Accueil  
CQP Conseiller de vente Horlogerie-Bijouterie  
Titre Vendeur Conseiller Commercial  
BP Arts de la Cuisine  
BP Arts du Service et Commercialisation en Restauration  
Certificat Développeur Web  
Certificat Décorateur d'Intérieur

CAP

CAP Employé de Commerce Multispécialités  
CAP Employé de Vente Spécialisée option A ou B  
Mention Complémentaire Sommellerie  
CAP Cuisine  
CAP Commercialisation et Service en CHR  
CAP Agent de Production et Service en Restauration

**05 56 79 52 00**

[campus@formation-lac.com](mailto:campus@formation-lac.com)

[campusdulac.com](http://campusdulac.com)

**CAMPUS RIVE GAUCHE**

10 rue René Cassin  
CS 31996

33071 Bordeaux cedex

**CAMPUS RIVE DROITE**

7bis rue Max Linder  
33500 Libourne



## BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

BAC+2

NIVEAU 5 CAMPUS DE BORDEAUX

# START & BOOST

- Commercial(e) terrain
- Gestionnaire de portefeuille
- Négociateur(trice)
- Agent commercial(e)
- Courtier(ère)

**88 % DE RÉUSSITE  
AU DIPLÔME**

**89 % D'INSERTION  
PROFESSIONNELLE\***

## EN QUOI CONSISTE CE DIPLÔME ?

Le titulaire d'un BTS NDRC est un **commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation**, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G) et tout type de relation commerciale (en présentiel, à distance, e-relation).

Le BTS NDRC évolue vers le digital et est fortement marqué par les nouvelles technologies, la dématérialisation des échanges, et l'accélération de la digitalisation des activités commerciales.

## POUR QUI ?

- Jeunes de 16 ans à 29 ans révolus
- Avoir obtenu un diplôme de niveau 4 (baccalauréat ou équivalent)
- Avoir le goût du contact commercial, 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

## SOUS QUELLE FORME ?

- 2 ans en alternance : 1350 heures de formation en contrat d'apprentissage (1 semaine sur le campus / 1 semaine en entreprise) ou 1100h en contrat de professionnalisation (2 jours sur le campus / 3 jours en entreprise)
- Début de la formation : septembre

## AU PROGRAMME :

### ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

- Relation client
- Négociation vente
- Animation de réseaux
- Relation client à distance et digitalisation

### ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

- Culture générale et expression
- Langue vivante
- Culture économique, juridique, managériale

## LES + DU CAMPUS

- Plateforme numérique permettant un travail individualisé en autonomie et adaptée au rythme de chacun
- Travaux de groupe en mode projet, pour expérimenter le travail en équipe et la gestion des relations interpersonnelles, compétences clés en entreprise
- Interventions de professionnels pour enrichir la culture économique et commerciale
- Un suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise
- Des examens blancs pour préparer l'examen final

## LES POURSUITES D'ÉTUDES ENVISAGEABLES

### Formations de niveau bac+3/4 :

- Titre "Responsable de développement commercial", "Responsable de la distribution", "Consultant en recrutement", diplômes en alternance, proposés au Campus du Lac.
- Licence professionnelle (plusieurs spécialités sont possibles dans le secteur de la vente et du commerce)
- Ecole de Commerce (sur concours, en admission parallèle)

## COMMENT POSTULER ?

Inscription en ligne sur

**campusdulac.com**

\*taux 2019 des diplômés  
présents à l'examen