

ASSOCIATION EQUINOX

EQUINOX, association des techniciens supérieurs négociation et digitalisation de la relation client de Bar-le-Duc, est le cadre juridique et financier des actions menées par les étudiants en cours de formation.

Le bureau de l'association est composé d'étudiants de 1^{ère} et 2^{ème} année, élus chaque année par leurs pairs.



Lycée Raymond-Poincaré
Bar-le-Duc

BAR-LE-DUC

- ▶ Bar-le-Duc accueille plus de 600 étudiants :
 - 5 sections de BTS,
 - une école d'infirmiers et d'infirmières.
- ▶ Bar-le-Duc et ses environs proposent plus de 150 logements étudiant.
- ▶ Bar-le-Duc propose de nombreuses activités de loisir :
 - Cinéma,
 - Discothèques,
 - Clubs sportifs,
 - Médiathèque,
 - Théâtre,
 - École de musique...
- ▶ Les dessertes routière et ferroviaire permettent un accès facile aux villes proches.



- 🔍 Pour tout renseignement concernant votre logement à Bar-le-Duc, adressez-vous à :

Office du tourisme
5, rue Jeanne d'Arc
55000 Bar-le-Duc

Tél. 03 29 79 11 13



B.T.S. N.D.R.C

*Brevet de Technicien Supérieur
Négociation et Digitalisation de
la Relation Client*



Lycée Raymond-Poincaré
1, place Paul-Lemagny
55000 Bar-le-Duc

☎ : 03 29 45 32 00 - 📠 : 03 29 45 44 60

RECRUTEMENT

Il est effectué parmi les futurs bacheliers **commerciaux** ou autres baccalauréats.

L'admission se fait toujours sur dossier en passant par la procédure Parcoursup.

FORMATION THÉORIQUE

DISCIPLINES	1 ^{ère} et 2 ^e année
Culture générale et expression	1 h + (1 h)
Langue vivante étrangère	2 h + (1 h)
Culture économique, juridique et managériale	4 h + (1 h)
Relation client et négociation-vente	4 h + (2 h)
Relation client à distance et digitalisation	3 h + (2 h)
Relation client et animation de réseaux	3 h + (1 h)
Atelier de professionnalisation	0 h + (4h)
Total	29 h
Accès aux ressources informatiques et documentaires de l'Établissement	De 12h30 à 13h30 Et de 17h30 à 19h00 Tous les jours

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), le technicien supérieur NDRC est un expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.

LE PARTENARIAT AVEC LES ENTREPRISES

Les entreprises associent les étudiants à leur activité commerciale :

- **en leur confiant des missions dans les domaines suivants** : marketing téléphonique, négociation, suivi clientèle, gestion de fichiers, prospection de clientèle, vente itinérante, création de publipostage, animations de salons, participation à la gestion et à l'animation de la force de vente...
- **en leur offrant des stages** d'une durée d'au moins 16 semaines réparties sur les deux années de formation (en général 8 semaines en première année et 8 semaines en seconde année).

Les enseignants et les étudiants ont développé une véritable stratégie de partenariat avec un grand nombre d'entreprises locales :

Assurances AXA, LE CREDIT AGRICOLE, LA BANQUE POSTALE, ORANGE, LE CREDIT MUTUEL, RENAULT, SOCIÉTÉ GÉNÉRALE, PEUGEOT, DECOLUM, MILER, CLAIR DE LORRAINE...

EXAMEN

Il a lieu en fin de seconde année.

INTITULE	MODE	DUREE	COEF.
E1 : Culture générale et expression	Écrit	4 h	3
E2 : Communication en langue vivante étrangère I	Oral	30 ¹ +30 min	3
E3 : Culture économique, juridique et managériale	Écrit	4 h	3
E4 : Relation client et négociation-vente	Oral en CCF ²	40 ¹ min+1 h	5
E5 : Relation client à distance et digitalisation	Écrit + pratique	3 h + 40 min	4
E6 : Relation client et animation de réseaux	Oral en CCF ²	40 min	3
TOTAL			21
Langue vivante II ³	Oral	20 min (20 ¹ min)	

1. Temps de préparation
2. Contrôle en cours de formation : 2 évaluations
3. Différente de la langue obligatoire ; seuls les points au dessus de la moyenne peuvent être pris en compte

POURSUITE D'ETUDES

Les étudiants titulaires du BTS négociation et digitalisation de la relation client peuvent poursuivre des études dans les écoles supérieures de commerce ou en licence professionnelle.

DÉBOUCHÉS

Ils sont nombreux et intéressants :

Télévendeur, commercial terrain, animateur des ventes, conseiller clientèle, attaché commercial, animateur commercial site e-commerce, animateur réseau ... et plus tard, manager d'équipe, animateur de communauté web...