

COMPETENCES

Liées au secteur professionnel

Bloc 1 - Relation client et négociation-vente

Bloc 2 - Relation client à distance et digitalisation

Bloc 3 - Relation client et animation de réseau

COMPETENCES

Transversales communes en BTS

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère : anglais

Culture économique, juridique et managériale

Le titulaire d'un BTS NDRC est un **vendeur manager commercial** :

Il gère :

- La relation commerciale dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaire, compatible avec une optique de développement durable
- Son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif, dans un contexte de mutations profondes et permanentes liées aux nouvelles technologies, la dématérialisation des échanges et l'intensification des exigences des acheteurs et consommateurs

Métiers visés

Vente, représentation commerciale terrain, négociation, conseil commercial ou technico-commerciale. A terme : supervision, responsabilité ou animation d'équipe, de secteur de réseau, ...

Types d'employeurs

Entreprises ou organisations de toutes tailles et de toutes formes, vendant des biens/services à une clientèle de particuliers, de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs), en présentiel, en espace partagé ou en télétravail.

Qualités attendues

Dynamisme, curiosité, persévérance, disponibilité, réactivité, mobilité, ouverture d'esprit, sens des relations humaines, ténacité, écoute.

Avoir une sensibilité particulière à la lutte contre les discriminations, la préservation de l'environnement et le développement durable.

Modalités de formation

- Rythme d'alternance 2 jours à l'UFA / 3 jours en entreprise
- Contrat d'apprentissage (1 350h) ou contrat de professionnalisation (1 100h) de 24 mois

L'AVENTURE
DU VIVANT
LES MÉTIERS GRANDEUR NATURE



MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE
L'ALIMENTATION

La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



ATOUPS

Lycée à taille humaine
Cadre agréable

Internat et restauration collective

Parc informatique récent

Disponibilité de l'équipe de
formateurs

Pédagogie de projets

Travail en autonomie et
individualisation

Possibilité de se loger à proximité
du centre de formation

Proximité de villes universitaires et
des montagnes



Coût de la formation :

Prise en charge par l'organisme financeur (OPCO) dont dépend l'entreprise.

Avantages de la formation par alternance pour l'apprenti et l'entreprise

- Contrat de travail à durée déterminée
- Entrée en formation à tout moment
- 45 jours de période d'essai
- Transmission de savoir professionnel
- Renforcement de vos équipes de collaborateurs
- Rémunération de l'apprenti : % du SMIC en fonction de l'âge
- Exonération des cotisations salariales (pour les rémunérations inférieures à 79% du SMIC)
- Aucun coût de formation pour l'apprenti
- Aide au financement du permis de conduire
- Aide et suivi pour recherche d'entreprise par l'UFA
- Suivi professionnel individualisé en centre de formation et en entreprise
- Formation débouchant sur un diplôme national
- Insertion professionnelle dans la branche après l'obtention du diplôme

Les 3 blocs de compétences professionnelles

- **Bloc 1 : Relation client et négociation-vente**
 - ◇ Développement de clientèle : ciblage, prospection, organisation et animation d'un événement commercial, mutualisation de l'information
 - ◇ Négociation, vente et valorisation de la relation client
 - ◇ Animation de la relation client
 - ◇ Veille et expertise commerciales, exploitation
- **Bloc 2 : Relation client à distance et digitalisation**
 - ◇ Gestion de la relation client à distance ; maîtrise de la relation client omni-canal, animation de la relation client digitale, développement de relation en e-commerce, pilotage des activités digitales, statistiques et représentations graphiques
 - ◇ Gestion de l'e-relation
 - ◇ Gestion de la vente e-commerce
- **Bloc 3 : Relation client et animation de réseaux**
 - ◇ Animation de réseaux de distributeurs : implantation et promotion de l'offre
 - ◇ Animation de réseaux de partenaires : développement et pilotage
 - ◇ Animation de réseaux de vente directe : création et animation

Pour de plus amples informations, contactez-nous

Lycée Professionnel Public La Martellière
UFA du CFA Rhône-Alpes
56 rue de la Martellière
38516 Voiron CEDEX

 04 76 05 02 66

 epl.voiron@educagri.fr

 www.lamartelliere.fr