

Présentation du BTS N.D.R.C

lundi 14 janvier 2019, par [GIRARD Gilles](#)

Ils témoignent

Nathan
Banque CIC
"Partenaire du Lycée AUBANEL depuis plusieurs années, l'agence CIC Avignon République propose aux étudiants du Lycée des stages adaptés à leurs souhaits professionnels, en étroite collaboration avec le corps enseignant afin de faire naître ou de conforter des appétences pour le domaine de la banque et de l'assurance. Grâce à ce partenariat construit, nous avons pu embaucher en CDI en 2016 à la sortie de son BTS un stagiaire qui avait réalisé ses deux années de stage au sein de l'agence."

Gabriel
2012
"Je suis issu d'une 3ème PP et j'ai longtemps douté de ma capacité à intégrer le BTS NRC. L'équipe pédagogique fait preuve d'un soutien perpétuel et les nombreux stages vous feront acquérir maturité et expériences professionnelles. J'ai pour ma part enchaîné sur un Bachelier en commerce agroalimentaire à NISEMA. Je suis aujourd'hui commercial dans une société leader en son domaine et j'ai la chance de bien gagner ma vie. La volonté permet de grimper les cimes; sans volonté on reste au pied de la montagne."

Mathieu
2012
"Après avoir obtenu un BAC S, j'ai intégré le BTS. Par la suite, j'ai intégré une licence professionnelle Banque avec la Banque Populaire. Le BTS m'a énormément servi dans les aptitudes commerciales à avoir : structurer sa découverte, anticiper et comprendre les comportements des clients, effectuer des propositions adaptées en fonction de leur profil, avoir une argumentation claire et cohérente. J'ai été embauché en CDI à la banque Populaire en tant que conseiller de clientèle. J'y suis resté 1 an et demi avant d'être démarché par le biais des réseaux sociaux professionnels par la Société Marseillaise de Crédit."

Promotion
2018
"Ce cursus est très professionnalisant et enrichissant. Il concerne de multiples secteurs. Les cours dynamiques et interactifs proposés sont souvent sous forme de travaux de groupe, et mettent en avant la place de la digitalisation; réel atout d'avenir dans le domaine commercial. La formation classique nous amène tout de même à être énormément sur le terrain, en contact direct avec les professionnels avec 16 semaines de stage au total !

ACADÉMIE DE LA PROVENCE
PROVENCE ALPES CÔTE D'AZUR
UNIVERSITÉ DE LA CÔTE D'AZUR
UNIVERSITÉ DE LA MEDITERRANÉE
UNIVERSITÉ DE L'ESTERRE DE PROVENCE
ET DE LA CORSE

Établissement habilité à recevoir la taxe d'apprentissage

Pour toutes informations
M. Jean Marc MIELLE
Directeur Délégué à la Formation Professionnelle et Technologique
☎ : 04 90 16 36 06
✉ : cdt@aubanel.fr

Réussir au Lycée Aubanel

BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Pourquoi choisir le Lycée Théodore Aubanel ?

Nombreux partenariats et intervenants professionnels :
Lycée qui affiche CIC, Thiriet, Réseau des taux de réussite proche des 100%
Lycée de centre-ville, dynamique

Pourquoi choisir Aubanel ?

Enseignement
La négociation, le digital et les stratégies du Web

Stages (16 semaines) et missions commerciales avec des entreprises

Pourquoi passer du BTS NRC au BTS NDRC ?

- Consommateurs de plus en plus mobiles et connectés,
- Comportement des consommateurs qui évolue avec une utilisation croissante des nouvelles technologies et un développement des échanges dématérialisés.

Qualités attendues

- Être persévérant, courageux, curieux, dynamique et autonome,
- Avoir le sens de l'organisation, le sens de l'écoute, un bon relationnel,
- Apprécier les nouvelles technologies de l'information et de la communication,
- Avoir l'esprit d'analyse, de synthèse et d'initiative.

Les débouchés

Intégrer le milieu professionnel pour travailler dans l'immobilier, la banque, les assurances, l'automobile, le e-marketing, community manager, e-commerce, animation de communautés,...

ou

Poursuivre ses études :

- En licence professionnelle
- A l'université
- Dans une école de commerce (ISEMA, KEDGE, IFAG...)

Organisation de la formation

Modules de formation	Cours	TD
Culture générale et expression	1	1
Langue vivante 1	2	1
Culture économique, juridique et managériale	4	
Culture économique, juridique et managériale appliquée		1
Relation client et négociation-vente*	4	3
Relation client à distance et digitalisation	3	2
Relation client et animation de réseaux	3	1
Ateliers de professionnalisation		3

* Epreuves en CCF (Établissement habilité à faire passer des épreuves dans le Lycée au cours de la formation)

Comment postuler ?

- Être titulaire du baccalauréat général, technologique ou professionnel
- Postuler sur parcoursup
- Venir aux Journées Portes Ouvertes du Lycée