

Un lycée labélisé



éduscol



Politique d'établissement

Échanges internationaux :

Espagne/Norvège/ République Tchèque



Pédagogie de projets :

Mini entreprises/ Magasin pédagogique/
Semaine des Arts

Des partenaires



Dispositifs d'accueil

Internat Filles/Garçons

Accueil ULIS (Unité Locale pour l'Inclusion
Scolaire)

MLDS (Mission de Lutte contre le Décrochage
Scolaire)

Accès Personnes Mobilité Réduite



Nous trouver

Sortie A9 N°34 Agde-Pézenas

Sortie A75 N° 59.1 Castelneau-de-Guers-Pézenas

24 Boulevard Joliot Curie

34120 PEZENAS

Tél : 04 67 90 44 20

ce.0340061g@ac-montpellier.fr

<https://lyc-allies-pezenas.ac-montpellier.fr>



Lycée des Métiers de la
Maintenance et de la
Relation Client

PEZENAS

BTS
Négociation et
Digitalisation de la
Relation Client

NIVEAU 5



Mon futur métier

Le BTS NDRC forme des commerciaux généralistes, expert de la relation client sous toutes ses formes et dans toute sa complexité.

Le technicien NDRC possède une culture numérique pour accompagner à tout moment et en tout lieu la clientèle.

Il maîtrise une large palette de logiciels et application pour :

- Réaliser des études de marché, de satisfaction client
- Elaborer une stratégie commerciale, définir des objectifs, analyser les résultats et agir
- Préparer l'information produit, services et définir les conditions commerciales
- Gérer des bases de données, et les exploiter afin de répondre aux objectifs

Mes qualités professionnelles seront développées pour

- Maîtriser tout type d'environnement numérique, site web, réseaux sociaux, traitement de l'image
- Analyser, élaborer des stratégies
- Apprendre à gérer la charge de travail, liés aux objectifs commerciaux
- Savoir collaborer en équipe et s'y intégrer

A l'issue de ma formation je saurais faire preuve d'initiative, de persévérance, d'implication et de motivation.

Travail en

réseau

Mini

Entreprise

Pédagogie de projets

Challenges Régionaux et Nationaux

Ma formation

- Admission par PARCOURSUP
- Titulaire d'un BAC Professionnel, Général ou Technologique
- Capacité d'accueil 20 Etudiants
- 2 années de formation
- 16 Semaines de stage en entreprise

Enseignements généraux :

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante 1 obligatoire
- Langue vivante 2 facultative

Enseignements généraux :

- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation réseaux
- Ateliers de professionnalisation CEJM Appliquée

Je pourrais poursuivre mes études après le BTS

- Licences professionnelles en logistiques, grande distribution, communication, marketing, gestion des ressources humaines.....
- CPGE ATS Economie-Gestion à Jules Guesdes Montpellier en partenariat avec l'université UM3 pour préparer une licence AES
- Ecoles de commerce

Et j'intégrerais le monde professionnel dans des emplois aussi divers que

- Vendeur commercial, négociateur, conseiller commercial
- Télévendeur, téléconseiller, technicien de la vente à distance niveau expert, commercial web-e-commerce
- Animateur commercial de site e-commerce, e-marchandiseur, animateur de réseau de vente.

Et je pourrai évoluer vers des emplois de

- Superviseur, responsable d'équipe, responsable de secteur,
- Responsable e-commerce, rédacteur web-e-commerce, animateur commercial de communauté web....

Venez développer vos capacités de négociation au Lycée Charles ALLIES de Pézenas

ce.0340061g@ac-montpellier.fr

<https://lyc-allies-pezenas.ac-montpellier.fr>