

## BTS NDRC

### Objectifs pédagogiques du stage en entreprise

#### Objectifs généraux

Le stage en milieu professionnel a pour objectif de permettre à l'étudiant d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail et d'améliorer sa connaissance du milieu professionnel et de l'emploi. Il s'inscrit dans la progression élaborée par l'équipe pédagogique et induit naturellement une approche interdisciplinaire qui combine des savoirs et compétences issus des enseignements professionnels. Il permet en outre une utilisation régulière des outils digitaux grâce à l'accès aux ressources numériques de l'entreprise.

#### Objectifs des stages en entreprise du BTS NDRC

Compétences à acquérir sur les deux années de formation. Une période de stage peut permettre de valider des compétences liées à plusieurs pôles.

PÔLE 1 - Relation client et négociation- vente	1 / Cibler et prospecter la clientèle	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Analyser un portefeuille client</li> <li>▪ Identifier les cibles de clientèle</li> <li>▪ Mettre en œuvre et évaluer une démarche de prospection</li> <li>▪ Développer des réseaux professionnels</li> </ul>
	2 / Négocier et accompagner la relation client	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Négocier et vendre une solution adaptée aux clients</li> <li>▪ Créer et maintenir une relation durable</li> </ul>
	3 / Organiser et animer un évènement commercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Organiser un évènement commercial</li> <li>▪ Animer un évènement commercial</li> <li>▪ Exploiter un évènement commercial</li> </ul>
	4 / Exploiter et mutualiser l'information commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Remonter, valoriser et partager la formation commerciale</li> <li>▪ Collaborer à l'interne en vue de développer l'expertise Commerciale</li> </ul>
PÔLE 2 – Relation client à distance et digitalisation	1 / Animer la relation client digitale	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Produire publier et assurer la visibilité des contenus digitaux</li> <li>▪ Impulser entretenir et réguler une dynamique e - relationnelle</li> </ul>
	2 / Développer la relation client en e-commerce	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dynamiser un site de e-commerce</li> <li>▪ Faciliter et sécuriser la relation commerciale</li> <li>▪ Diagnostiquer l'activité de e-commerce</li> </ul>
PÔLE 3 – Relation client et animation de réseaux	1 / Planter et promouvoir l'offre chez les distributeurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Valoriser l'offre sur le lieu de vente</li> <li>▪ Développer la présence dans le réseau de distributeurs</li> </ul>
	2 / Développer et piloter un réseau de partenaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Participer au développement d'un réseau de partenaires</li> <li>▪ Mobiliser un réseau de partenaires et évaluer les performances</li> </ul>
	3 / Créer et animer un réseau de vente directe	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Prospecter, organiser des rencontres et vendre en réunion</li> <li>▪ Recruter et former des vendeurs à domicile</li> <li>▪ Impulser une dynamique de réseau</li> </ul>