

Le technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (BtoB; BtoC; BtoG), quelle que soit la forme de la relation client et dans toute sa complexité.

Formation en 2 ans - 1350 heures

Prérequis de la formation

- VAE de niveau 4 ou supérieur
- Niveau BAC ou équivalent (niveau 4)

Objectifs

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de :

- Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs
- Valoriser l'offre sur le lieu de vente
- Participer au développement d'un réseau de partenaires
- Prospecter, organiser des rencontres et vendre en réunion
- Gérer et animer le processus commercial de vente

Outils pédagogiques

- **Software**
 - Pack Office
 - Prestashop
 - WordPress
- **Hardware**
 - Écran interactif
 - Vidéoprojecteur
 - Ordinateurs
- **Techniques**
 - Cours en présentiel
 - Inductive & déductive

Financements

Formation initiale :

- Personnel :
Coût formation : 3990 €
(modalités de financement possibles)
- CPF
- Pôle Emploi
- Financement région sur un an

Formation en alternance :

- Financement organismes paritaires

Quelques chiffres

TAUX D'ALTERNANTS	TAUX DE SATISFACTION
78%	84,2%
TAUX D'INITIAUX	NOMBRE D'ÉTUDIANTS
22%	198 en 2024

APPRENANTS INSCRITS
DANS LA SECTION
14

TAUX DE RÉUSSITE
AU DIPLOME
100%

POURSUITE D'ÉTUDE
POST-BTS
71%

TAUX D'INSERTION PRO
enquête en cours

Programme

Devoirs sur table

- **Savoirs théoriques**
- **Mises en situations**
- **Études de cas**

BTS Blanc

Examen final

Matières générales

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Anglais

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Anglais

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Anglais

Matières professionnelles

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

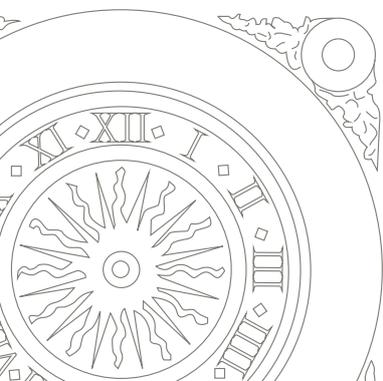
Et après ?

L'intégration en entreprise

- Vendeur.se
- Représentant.e
- Commercial.e
- Négociateur.rice
- Conseiller.ère commercial.e
- Chargé.e d'affaires ou de clientèle
- Technico-commercial.e
- Téléopérateur.rice
- Conseiller.ère client à distance
- Conseiller.ère clientèle
- E-marchandiseur.se
- Animateur.rice de réseau

Continuer à étudier

- BAC+3 Chef de Projet E-Business
- BAC+3 Responsable Marketing Opérationnel
- BAC+3 métiers du commerce international
- BAC+3 commerce et distribution
- BAC+3 e-commerce et marketing numérique
- BAC+3 manager technico-commercial



FINANCEMENTS

En alternance

• Parcours alternance :

Accompagnement tout au long de votre recherche d'alternance :

- Création de CV et lettre de motivation
- E-réputation
- Accès à notre Jobboard de mise en relation avec nos partenaires
- Invitations à nos job dating
- Suivi recherche d'alternance

En formation initiale

• **Au comptant** pour une année : **3990 €** - Frais d'inscriptions offerts

• Paiement en 11 fois :

Frais d'inscription de **170€** en supplément des frais de formation : **375,45€ + 10 mensualités de 375,42 €** (frais de gestion de 3,5% appliqués).

• Paiement en 6 fois :

Frais d'inscription de **170€** en supplément des frais de formation : **674,95 + 5 mensualités de 674,98 €** (frais de gestion de 1,5% appliqués).

Immersion professionnelle & scolaire

• La durée de formation

2 ans de formation

2 jours de cours/semaine

Semaines de devoirs sur table et projets :

35H/semaine

• Formation initiale

Stage obligatoire : 14 semaines en entreprise

Stage alterné (longue durée) :

de 44 à 132 jours en entreprise

• Formation en alternance

Alternance : (3 jours par semaine en entreprise)

- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage

Modalités d'admission

• Déroulement

Prise de rendez-vous pour entretien :

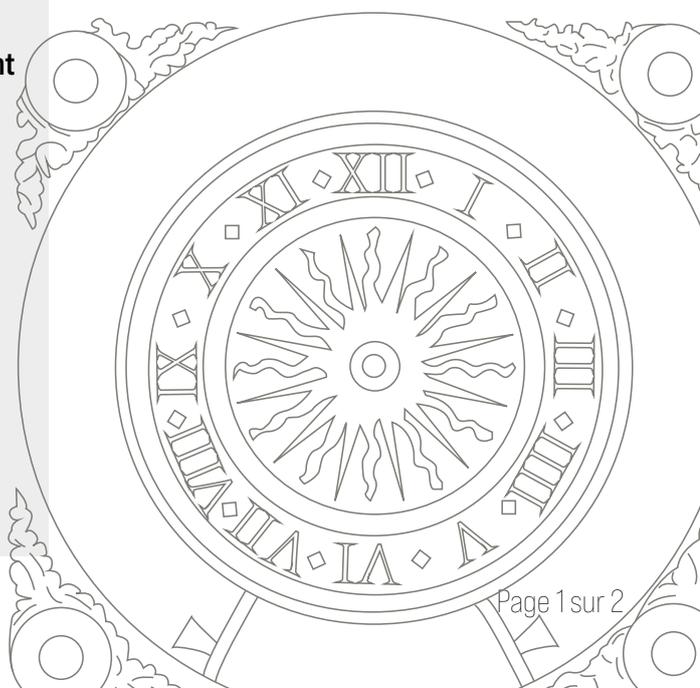
- Test de positionnement
- Dossier de candidature
 - CV et lettre de motivation pour ISPN
 - Lettre de motivation entreprises (si choix d'alternance)
 - Copie des derniers relevés de notes
 - Diplômes ou équivalences
- Entretien de motivation

• Période de recrutement

Du **1^{er} décembre** jusque
15 jours avant la rentrée scolaire

• Durée de la formation

D'**octobre** à **juillet**





En voiture :

Depuis la N338 :

- Prendre la voie rapide S3 direction Rouen
- Prendre la sortie en direction de Grand-Quevilly
- Rejoindre l'Avenue Général Leclerc
- Au rond-point, prendre la première sortie sur Boulevard de Verdun
- Au rond-point, prendre la 5^{ème} sortie et continuer sur Boulevard de Verdun

En bus :

Arrêt Gay-Lussac

41 **42** **27**

En métro :

Arrêt Charles de Gaulle

- Prendre le métro direction Georges Braques
- Descendre à l'arrêt Charles de Gaulle
- Rejoindre à pied le 30 Boulevard de Verdun

Le centre dispose aussi

Dans le centre

- Un réfectoire
- Réfrigérateur
- Micro-ondes
- Machine à café
- Machine à eau
- Snacking

Aux alentours

- Boulangerie Marie Blachère
- Grand Frais
- McDonald's
- KFC
- Del ARTE
- Centre commercial Bois Cany



CONTACT

☎ 09 50 97 64 86

✉ contact-rouen@ispn.fr

Pour toute situation de handicap, veuillez contacter l'ISPN Rouen pour adapter votre formation ou pour une orientation vers une structure adaptée.

💻 www.ispn-rouen.fr

📍 30 Boulevard de Verdun,
76120 Le Grand-Quevilly