

Le BTS NDRC forme des commerciaux capables de prendre en charge l'intégralité de la relation client : de la prospection à la fidélisation. À ce solide bagage commercial s'ajoute une approche technique et culturelle du milieu équin afin de pouvoir entrer en relation avec les potentiels clients de façon efficace et pertinente.



Participation au salon du Cheval d'Angers : découverte des produits et services de la filière, échanges avec les professionnels commerciaux pour confirmer les compétences nécessaires à l'exercice du métier et enrichir ses connaissances de l'environnement « salon » et celles de sa clientèle.

COMPÉTENCES ET OBJECTIFS VISÉS

- **Gérer la relation clientèle** : cibler, prospecter et fidéliser, analyser la demande, la politique commerciale produit...
- **Gérer la relation client à distance** : comprendre et gérer le e-commerce, le web marketing et la communication digitale
- **Développer sa culture équine** : équipements, innovations techniques, zootechnie, hippologie-équitation, actualités...

CONTENU DE LA FORMATION

PROGRAMME	ALTERNANCE	POURSUITE D'ÉTUDES
<p><i>Volume horaire par matière (en h)</i></p> <p><i>Répartition selon les enseignements</i></p> <p> ■ Compétences générales U1 : culture générale et expression, U2 : communication en langue vivante étrangère (anglais), U3 : Culture économique, juridique et managériale ■ Compétences commerciales U4 : Relation client et négociation vente, U5 : Relation client et digitalisation, U6 : Relation client et animation de réseaux ■ Professionnalisation culture équine et ateliers de professionnalisation </p>	<p>17 semaines de cours par an</p> <p>35 semaines en entreprise par an <i>(calendrier en fonction des événements équins)</i></p> <p><u>LES ENTREPRISES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Du secteur équin : sellerie, alimentation, produits de soins, transport, équipements du cheval et du cavalier... • Du secteur agricole : alimentation pour le bétail, fournisseurs de semences, d'engrais ou encore de matériels... 	<p><u>LICENCE PROFESSIONNELLE</u> commerce international, commerce et distribution, e-commerce et marketing numérique, e-commerce et stratégie digitale, relation client et marketing digital, management et gestion de la relation client, marketing des services et relation client...</p> <p>LICENCE information et communication, gestion, économie, marketing...</p> <p>BACHELOR banque, distribution, e-commerce, marketing, management...</p>
	<p><u>LES CONDITIONS D'ACCÈS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Être titulaire d'un BAC (professionnel, technologique ou général) ou équivalent • Entretien de motivation (inscription définitive à la signature de l'alternance) 	<p><u>LE FINANCEMENT</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Coût de formation pris en charge par l'OPCO (OPérateur de Compétences) • Rémunération du candidat par l'entreprise dans le cadre d'un contrat d'apprentissage