



Enseignement

29 heures par semaine
dont un tiers en TD.

1000 h de formation par an
2000 h sur les deux ans

Portes ouvertes
Samedi
7 mars 2026
9h-16h

Relation client et négociation-vente	6h
Relation client à distance et digitalisation	5h
Relation client et animation de réseaux	4h
Atelier de professionnalisation	4h
Culture générale et expression	2h
Langue anglaise	3h
Culture économique, juridique et managériale	5h

Stages en entreprise

Les étudiants effectuent 16 semaines de stage en entreprise réparties sur les deux années au sein de tous les types de secteurs : grande distribution, assurance, immobilier, agroalimentaire, automobile, énergie, habitat, publicité et événementiel, industrie, entreprises de la vente directe, etc. La formation est également proposée en alternance.

Poursuite d'études

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est un diplôme professionnel qui permet de s'insérer dans la vie professionnelle tout en offrant la garantie de pouvoir poursuivre des études dans le supérieur (licences professionnelles, bachelors, licences traditionnelles, écoles de commerce essentiellement dans le domaine de la relation client, du marketing digital, du commerce/e-commerce ou du management).

Informations pratiques

Contacts :

Secrétariat post-bac : Marie-Ange Bois

→ Téléphone : 03-83-40-20-42 / Courriel : postbac-chopin@ac-nancy-metz.fr

→ Adresse : 39 rue du Sergent Blandan – 54000 Nancy

Site Web : www.lycee-chopin.fr - www.btsndrcchopin.fr

Hébergement :

Les étudiants de BTS n'ont pas accès à la demi-pension du lycée. Ils bénéficient des installations toutes proches du CROUS (03-83-91-88-00): restaurant et - sous conditions - résidence universitaire.



La formation

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est une formation qualifiante en 2 ans, qui est centrée sur l'accompagnement du client tout au long du processus commercial. Son titulaire doit être capable de travailler dans tous types de secteurs d'activité et avec tous types de clientèle : particuliers (B to C), professionnels (B to B), organisations publiques (B to G).

C'est une formation équilibrée qui permet à la fois une insertion professionnelle rapide et durable tout en offrant la possibilité de poursuivre des études supérieures. Elle valorise le sens de l'action, l'autonomie, la motivation, le sens du contact ou encore l'esprit d'équipe.

Elle vise notamment à développer des solutions de marketing digital capable de gérer la relation client omnicanale notamment à travers la maîtrise des réseaux sociaux, la création de sites marchands, de newsletters, de blogs, d'applications digitales dédiées, dont la maîtrise conditionne la performance commerciale de l'organisation.



Fonctions / débouchés

Les emplois possibles à l'entrée sur le marché du travail sont d'une grande variété :

- conseiller/chargé de clientèle, chargé d'affaires ;
- prospecteur, téléconseiller, promoteur des ventes ;
- animateur réseau, animateur de site marchand, commercial e-commerce ;

Par la suite, une évolution de carrière est envisageable vers des fonctions de cadre commercial :

- chef des ventes, responsable des ventes, responsable de secteur, directeur commercial ;
- responsable d'équipe de prospection, superviseur ;
- community manager, etc.

Selon le site spécialisé Primeum, « *jamais le marché du travail n'avait été aussi favorable aux commerciaux en France. Avec 200 000 commerciaux manquant à l'appel en 2024, le secteur est particulièrement en tension, ce qui est à la faveur des candidats. Chez les commerciaux juniors, les salaires dépassent désormais les 40 000 € annuels et les augmentations ne cessent d'être particulièrement conséquentes avec l'avancée en expérience* ».

Recrutement

L'inscription se fait en ligne sur la plateforme *Parcoursup*. La formation est ouverte aux titulaires d'un bac technologique STMG Mercatique, aux bacheliers professionnels et aux autres séries de bac.

www.parcoursup.fr

