



INSTITUTION
ROBIN

Cher étudiant,

Vous allez poursuivre votre parcours dans l'Enseignement Supérieur et cette étape importante vous permettra de construire votre projet professionnel. Nous vous accompagnerons tout au long de ce parcours en vous proposant un suivi individualisé quant à la recherche de stages, vos réussites en classe et l'expression de vos besoins particuliers pour l'obtention de votre examen, votre orientation et la consolidation de vos aptitudes et compétences.

Vous êtes acteur de votre propre réussite et c'est en vous donnant les moyens d'apprendre, de comprendre et d'éveiller votre curiosité, que vous développerez les attitudes qui vous mèneront aux succès. Pour cela, nous vous suggérons de préparer au mieux votre rentrée en agissant ainsi:

Avant la rentrée :

Vous pouvez réviser les **notions suivantes** :



- La conjugaison des verbes au présent de l'indicatif, au présent du subjonctif et au conditionnel.
Ex : appeler, envoyer, finir, comprendre, savoir, recevoir, transmettre.
- Le vocabulaire de l'analyse littéraire : les figures de style, les stratégies de l'argumentation.
- Les règles mathématiques de base : pourcentage, règle de trois, les quatre opérations, les tables de multiplication
- Les notions d'économie relatives à : l'intervention de l'Etat dans l'économie, les politiques économiques de l'Etat et de l'Europe, les politiques sociales, les transformations du commerce mondial, l'emploi, la conception d'offre, la vente de produits et services, l'étude de la concurrence.

Nous vous proposons quelques ressources pour enrichir votre **culture générale**, à lire ou visionner cet été :



Idées lecture ou documentation facultatives:

- ✓ Une lecture régulière des actualités économiques et sociales est nécessaire pour augmenter les connaissances relatives à votre formation :

Magazines en ligne : *Les Echos* : <https://www.lesechos.fr/>; *Actu juridique* : <https://www.actu-juridique.fr/>; *Reporterre* : <https://reporterre.net/>; *Courrier International* : <https://www.courrierinternational.com/>

Lectures conseillées : *Le Pouvoir rhétorique – Apprendre à convaincre et à décrypter les discours*, Clément Viktorovitch ; *1 kilo de culture générale*, Florence Braunstein, Jean-François Pepin ; *Dictionnaire d'Economie et de Sciences Sociales*, Claude-Danièle Echaudemaison

- ✓ Nous vous suggérons les sites de visionnage en replay suivants pour parfaire votre culture générale :

ARTE : <https://www.arte.tv/fr/>; France TV : <https://www.france.tv/documentaires/>

Documentaires : Sur Youtube, regarder l'émission Cash Investigation : *nos données personnelles valent de l'or* ou encore sur M6 Replay : *Capital, le pari du Made In France*. Sur Netflix regarder "Derrière nos écrans de fumée".

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client 2^{ème} année

Liste de fournitures pour la rentrée 2025/26

Il est impératif de vous présenter le Lundi 1er Septembre avec l'ensemble de votre matériel. Vous apporterez vos livres le lendemain, en début de cours, le Mardi 2 Septembre.

Matériel :

- Un **agenda papier**
- Un ordinateur portable

Chaque étudiant doit être équipé d'un ordinateur à la rentrée.

- Une clé USB
- Une trousse garnie : stylos (1 bleu, 1 noir, 1 rouge, 1 vert ou 1 stylo quatre couleurs), un correcteur, un stick de colle, une règle, 1 crayon à papier, 1 gomme, 3 surligneurs
- Un bloc-notes
- Une chemise cartonnée
- Un trieur ou classeurs (si classeur : 1 par processus)
- Calculatrice avec mode examen (CASIO GRAPH 35+ EII Mode Examen conseillée)
- Langue vivante : Un porte vue format A4 avec un classeur pour archiver. Ponctuellement : des écouteurs
- Ateliers professionnels : 2 porte-vues (format A4 ; 100 vues soit 50 pages)
- CGE : un cahier 96 pages et un porte -vues : 80 vues
- CEJM : un porte vue 30 vues avec page de garde plastifiée

Livres d'étude :

- Relation client à distance et digitalisation :*
Même livre que l'année précédente
- Relation client et animation réseaux :*
Même livre que l'année précédente
- Relation client et négociation vente :*
Même livre que l'année précédente
- Culture économique, juridique et managériale*
Livre CEJM – BTS 2eme année- DELAGRAVE collection l'entreprise Avril 2025- ISBN 978-2-206-11418-7 (livre rouge)

Anglais : Les nouveaux Cahiers d'Anglais. Foucher, BTS TERTIAIRES 1re & 2e années Edition 2023 (si pas acheté l'année dernière)

Calendrier :

- **BTS NDRC 2 :**

1^{er} stage : du 10/11/2025 au 12/12/2025

2^{ème} stage : du 05/01/2026 au 23/01/2026

Le stage en milieu professionnel a pour objectif de vous permettre :

- d'acquérir et/ou d'approfondir des compétences professionnelles en situation réelle de travail
- d'améliorer votre connaissance du milieu professionnel et de l'emploi.

Les stages servent de support à la rédaction de fiches descriptives d'activité professionnelles portant sur :

- une action de négociation-vente et d'accompagnement de la relation client (1 fiche)
- l'organisation et l'animation d'un événement commercial (1 fiche)
- des actions d'animation de réseaux de distributeurs, de partenaires et de vente directe. (1 dossier comprenant 3 fiches)

➤ Exemples de missions :

- Développement de la clientèle
- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner le client
- Vendre les produits ou services
- Animer la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Développer et piloter un réseau de partenaires
- Maîtriser la relation client omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Créer et animer un réseau de vente directe