

# DOSSIER DE PRESSE

## STAGE DATING BTS NDRC 1<sup>ère</sup> Année

**23 novembre 2021 - 8h - 13h**

**Lycée Diadème - Pirae**



Visitez notre site internet <https://lycee2pirae.com/>

Responsables du projet :

Mesdames Claveri, El Bazta et Maïau

[muriel.claveri@ac-polynesie.pf](mailto:muriel.claveri@ac-polynesie.pf) – 87 77 95 07

[rachida.el-bazta@ac-polynesie.pf](mailto:rachida.el-bazta@ac-polynesie.pf) – 87 24 80 06

[cheyenne.maïau@ac-polynesie.pf](mailto:cheyenne.maïau@ac-polynesie.pf) – 87 38 25 75

## **SOMMAIRE**

Le mot du Proviseur	Page 3
1 - Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client au lycée Diadème	Page 4
2- Le stage dating du BTS NDRC	Page 5
3- Entreprises participantes	Page 6
4- Programme de la matinée	Page 6

## Le mot du Proviseur

Établissement de taille importante (2176 élèves), le lycée Diadème « Te tara o mai'ao » est issu de la fusion en 2019 des lycées AORAI et de TAAONE. Il est composé d'un pôle d'enseignement général et technologique (1014 élèves) avec 12 spécialités pour la voie générale et les filières STI2D (toutes spécialités), STMG (toutes spécialités) ST2S pour la voie technologique, d'une Section d'enseignement professionnel industriel (603 élèves) et d'un pôle supérieur (581 étudiants) avec 12 Sections de Techniciens supérieurs, une CPGE PTSI-PT et une préparation au DCG

L'établissement accueille une population majoritairement d'origine polynésienne. L'internat peut accueillir 360 internes venant essentiellement des archipels (340 cette année suite à la crise sanitaire).

L'établissement se situe au cœur d'un campus de 6,4 ha avec un pôle restauration, un internat et une salle de sport ...).

Une amélioration du bâti est en cours depuis la fusion pour proposer de bonnes conditions d'apprentissage. L'ensemble des salles de classes sont climatisées et offrent les moyens modernes d'enseignement.

La richesse de l'offre de formation du lycée est unique en Polynésie française. Elle permet à un élève entrant dans l'établissement de se construire un parcours de réussite, ambitieux en restant au Fenua jusqu'au niveau bac + 2 (Bac + 3 pour le DCG) et en poursuivant ensuite vers d'autres ambitions à l'université de Polynésie française et en métropole.

236 enseignants aux compétences avérées (Professeurs de lycée professionnel, certifiés, agrégés et professeurs de chaires supérieures) accompagnent les élèves vers la réussite.

Cette possibilité hors du commun d'études supérieures sur le territoire vise à accompagner tous les jeunes polynésiens quelle que soit leur origine sociale.

Les réussites de ces étudiants sont nombreuses et méritent d'être valorisées.

## 1 – Le BTS NDRC au lycée Diadème

C'est un diplôme d'Etat qui répond aux nouveaux comportements d'achat des clients et à la digitalisation croissante des entreprises.

Ce diplôme est préparé dans deux établissements publics en Polynésie française : Raiatea et Tahiti.

Une formation professionnalisante initiale en deux ans avec 16 semaines de stage.

Notre finalité : c'est de **former des commerciaux** capables d'exercer dans **tous les secteurs d'activité** dans un contexte d'accélération de la digitalisation des activités commerciales.

Nos objectifs : le titulaire du BTS NDRC **gère l'intégralité de la relation client de la prospection jusqu'à la fidélisation** (en présentiel, à distance ou Via-internet)

- Il est donc **un expert de la relation client et peut exercer dans tous les secteurs d'activité** (les services, la distribution, le e-commerce, l'industrie...), **de tout type d'organisation** (commerciale, industrielle, artisanale, associative, publique...) **et avec tout type de clientèle**. (B to B, B to C, B to G)
- Il est aussi un **véritable professionnel de la négociation commerciale** qui pilote et organise l'activité commerciale.
- Il **accompagne le client tout au long du processus commercial**, directement ou via un réseau de partenaires, et **intervient sur l'ensemble du parcours client** avant, pendant et après l'achat.
- Le titulaire du BTS NDRC sait saisir **l'opportunité de la digitalisation des activités commerciales** pour développer et fidéliser la clientèle en créant du contenu sur les sites web, les applications et les réseaux sociaux. Le commercial intègre ainsi toute l'environnement digital pour développer les ventes et avoir ainsi une forte réactivité.

### Notre formation :

#### Enseignement professionnel :

- ☞ Relation Client et Digitalisation
- ☞ Relation Client et Négociation Vente
- ☞ Relation Client et Animation de réseaux

#### Enseignement général :

- ☞ Culture Générale et Expression
- ☞ Culture économique, juridique et Managériale
- ☞ Langues vivantes

### Un environnement de travail digitalisé :

L'étudiant du BTS NDRC, en formation ou en entreprise, doit accéder aux nouvelles technologies de l'information et de la communication pour un parcours omnicanal afin de satisfaire le client.

### Profil de notre promotion de 2021-2023 :

Une classe de 23 étudiants âgés de 18 à 21 ans dont 14 filles et 9 garçons. Les filières d'origine sont diverses :

- 12 bacs technologiques dont 2 STAV et 10 STMG ;
- 8 bacs professionnels dont 4 BPGA, 1 BP TC, 1 BP ARCU, 1 BP vente, 1 BP Commerce
- 3 bacs généraux

Les langues étudiées sont le Français, l'Anglais, l'Espagnol et le Tahitien.

Nos étudiants font preuve des aptitudes suivantes :

- Grande ouverture culturelle compte tenu des multiples parcours de formation et cultures des étudiants.
- Curiosité d'esprit
- Appétence pour la communication, les outils digitaux et les analyses chiffrées.

## 2- Le stage dating des BTS NDRC

Le stage dating est un concept original de recrutement. Il s'agit d'une prise de contact rapide entre un recruteur et un candidat de 10 minutes. Cet évènement permet un apprentissage du travail en équipe et de renforcer les relations entre le lycée Diadème et les entreprises.

### Le stage dating est une opportunité à saisir :

- Les entreprises sont les premiers partenaires du lycée Diadème, compte tenu du nombre de formations professionnalisantes
- La crise sanitaire a freiné l'activité des entreprises, qui cherchent des forces vives pour rebondir et relancer l'économie : le stage dating est un gain de temps et d'énergie appréciable en cette période chronophage.
- Les étudiants, professionnels de l'éducation et entreprises ont un point commun : ils ont tous été bousculés dans leurs pratiques avec un besoin de se retrouver en face à face.
- Un encadrement des étudiant(es) en quête de repères pour se projeter dans l'avenir est le bienvenu.
- En 16 semaines de stage, l'étudiant (e) a le temps d'acquérir la culture d'entreprise. C'est une véritable période d'essai avant embauche. Toutes les parties sont rassurées.
- C'est une expérience qui enrichit le CV, une clé pour ouvrir les portes de la vie active.
- La préparation d'un stage dating incite l'étudiant(e) à travailler en équipe projet et à se questionner sur ses forces et faiblesses, ses poursuites d'études, ses choix de carrière, tout en apprenant de nouveaux outils.

### Nos dates de stages :

- 4 semaines du 24 janvier 2022 au 22 février 2022
- 6 semaines du 16 mai 2022 au 25 juin 2022

### Les missions en entreprise :

Le commercial de BTS NDRC est centré sur l'offre, le portefeuille client-prospect et la relation client. Les missions commerciales sont définies par les responsables de l'entreprise. L'étudiant doit comprendre la politique commerciale et contribuer aux objectifs définis par le tuteur.

L'étudiant(e) :

- vend et négocie avec les clients particuliers, professionnels ou publics
- accompagne la relation client
- organise et anime des évènements commerciaux
- exploite et partage les informations en communiquant à l'oral et à l'écrit
- organise et planifie l'activité
- met en œuvre la politique commerciale
- anime un réseau de distributeurs, de partenaires
- mesure les résultats de ses actions et les compare aux objectifs, dans le respect de la confidentialité des données auxquelles il a accès.

### **3- Entreprises participantes**

Entreprise en cours d'invitation. Nous donnerons une liste définitive dès réception des confirmations.

Vodafone Nippon Automobiles Reva Immobilier Ora Viti Banque de Tahiti Tip Top IVEA Hello Scoot ? Groupe WANE (Carrefour) SDA Tahiti Auto Brasserie de Tahiti Polydiesel	Rotui Fast Print Polynésie la Première Korean Motors Polysea Tikitéa Eva autres
---	---

### **4- Programme de la matinée**

Un programme de notre événement sera proposé dès réception des participations définitives des partenaires et personnalités.