

RECRUTEZ VOS FUTURS TALENTS AVEC LE

BTS NDRC

EN

ALTERNANCE

DU LYCÉE-EN-FORÊT - MONTARGIS (45)



INTRODUCTION

CONTEXTE

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) forme depuis des années des professionnels compétents et polyvalents, capables de gérer la relation client dans un monde de plus en plus connecté. Afin de répondre aux besoins des entreprises et des étudiants, le Lycée-en-Forêt à Montargis franchit une étape clé. En effet, à partir de la rentrée 2026, ce diplôme pourra désormais être préparé **en formation initiale** classique (stage) **ou en alternance**, offrant

ainsi une flexibilité et une adéquation renforcées avec le marché de l'emploi.

Cette évolution s'inscrit dans une démarche d'adaptation aux attentes des employeurs, qui recherchent des jeunes ayant déjà une expérience pratique. En devenant CFA, le Lycée-en-Forêt se positionne comme un acteur majeur de la formation en alternance dans le Montargois, facilitant l'accès des étudiants à des postes à responsabilités.

TABLE DES MATIÈRES

03	LE BTS NDRC AU LYCÉE-EN-FORÊT
05	LES BÉNÉFICES DE L'ALTERNANCE
05	LE AIDES FINANCIÈRES EN VIGUEUR
06	LE CALENDRIER DE L'ALTERNANCE
08	LES ENGAGEMENTS DU LYCÉE-EN-FORÊT
09	TÉMOIGNAGES
10	DEVENIR PARTENAIRE ET RECRUTER
11	LES POINTS ESSENTIELS DU CONTRAT
12	NOUS CONTACTER



LE BTS NDRC

AU LYCÉE-EN-FORÊT

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) est un diplôme (BAC +2) polyvalent qui prépare à des **métiers centrés sur la gestion et le développement de la relation client**. Il ouvre les portes à des postes variés tels que conseiller(ère) commercial(e), chargé(e) de clientèle, responsable e-commerce ou encore chef(fe) de projet digital. Les diplômés trouvent des opportunités dans des secteurs tels que la banque, l'assurance, les télécommunications ou encore le commerce, où leurs compétences en négociation et relation client sont très recherchées.

Au cours de cette formation, les étudiants développent des compétences clés, notamment en négociation commerciale, en gestion de projets commerciaux et en maîtrise des outils numériques dédiés à la relation client. Ils apprennent à analyser les besoins des clients, proposer des solutions adaptées et à gérer efficacement des situations professionnelles variées. Cette polyvalence leur permet d'être immédiatement opérationnels et de s'adapter aux évolutions du marché : un atout majeur pour les employeurs.



★ COMPÉTENCES CLÉS VISÉES ★

- ✓ Négociation
- ✓ Communication
- ✓ Suivi de performance

- ✓ Relation client
- ✓ Digital

PROFIL TYPE DE L'ÉTUDIANT EN BTS NDRC



Étudiant issu d'un bac pro (commerce, vente) ou d'un bac technologique (STMG) qui a un fort attrait pour le terrain.

Son objectif est d'obtenir un diplôme professionnalisant rapidement pour entrer sur le marché du travail, à l'issue de son bac+2 ou d'une poursuite d'études en licence pro ou bachelor, en alternance.

Il est à l'aise avec les outils numériques (CMS tels que WordPress et PrestaShop, réseaux sociaux, Canva).

TAUX DE RÉUSSITE

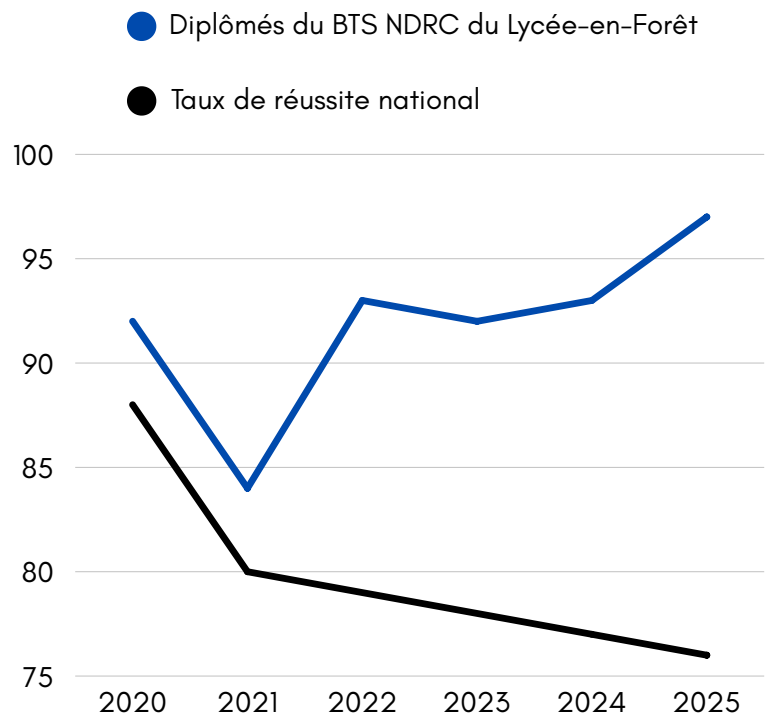
& INSERTION PROFESSIONNELLE

LES 10 PLUS GRANDS SECTEURS DE RECRUTEMENT

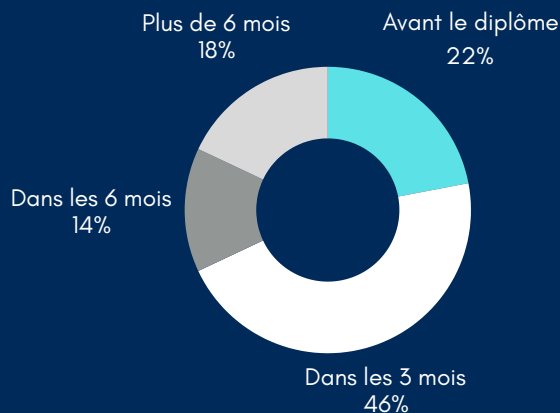
- ✓ Commerce & distribution
- ✓ Banque & assurance
- ✓ Télécommunications
- ✓ E-commerce
- ✓ Immobilier
- ✓ Energie
- ✓ Tourisme & hôtellerie
- ✓ Automobile
- ✓ Services aux entreprises
- ✓ Tech & informatique

Sources nationales 2024

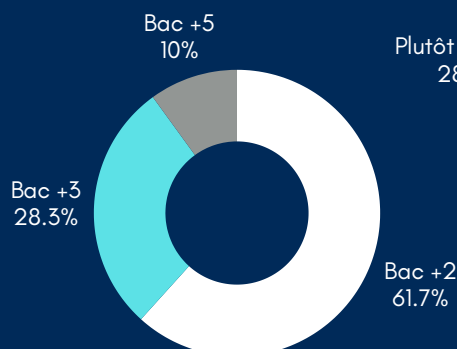
Taux de réussite à l'examen de BTS



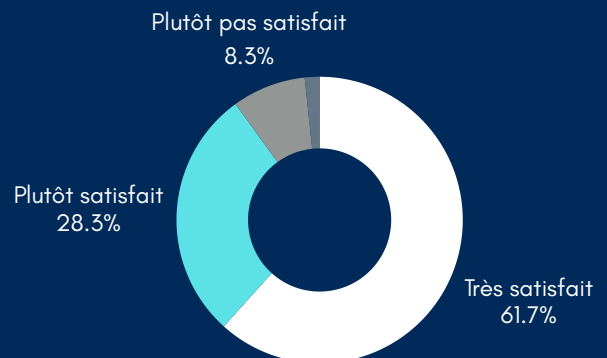
★ TEMPS DE RECHERCHE DU PREMIER EMPLOI



★ POURSUITE D'ÉTUDES APRÈS LE BTS NDRC NIVEAU ATTEINT



★ NIVEAU DE SATISFACTION EN TERME DE QUALITÉ DE LA FORMATION



Source : enquête interne 2025 menée auprès des diplômés depuis 2014 du BTS NDRC du Lycée-en-Forêt

LES BÉNÉFICES

DE L'ALTERNANCE

L'alternance est un atout majeur pour les entreprises, leur permettant de combiner recrutement stratégique et engagement dans la formation des talents de demain. En intégrant des alternants, elles bénéficient de collaborateurs motivés, opérationnels et formés aux enjeux actuels de leur secteur, tout en s'inscrivant dans une démarche de transmission et d'innovation.



Les alternants apportent des compétences directement opérationnelles, combinant connaissances théoriques et expériences pratiques. Ils s'intègrent rapidement aux projets, tout en offrant une approche moderne grâce aux outils et méthodes qu'ils vont acquérir au fil de leur formation.



En accueillant des alternants, les entreprises contribuent à façonner des professionnels parfaitement adaptés aux spécificités de leur secteur. Elles investissent dans le développement de compétences clés tout en préparant des collaborateurs alignés sur leurs besoins et leur culture.

AVANTAGES FINANCIERS

EXONÉRATION DE CHARGES SOCIALES

Toutes les entreprises bénéficient d'exonérations de cotisations salariales sur la rémunération des apprentis dans la limite de 50% du SMIC, soit environ 901 € bruts depuis le 1er mars 2025. Les cotisations patronales bénéficient de la réduction générale de cotisations.

RÉDUCTION GÉNÉRALE DE COTISATIONS (RÉDUCTION FILLON)

Les employeurs continuent de bénéficier de la réduction générale des cotisations patronales applicable à tous les salariés.

AIDES SPÉCIFIQUES POUR LES APPRENTIS EN SITUATION DE HANDICAP

Des aides complémentaires de l'Agefiph sont disponibles pour l'adaptation du poste de travail et l'accompagnement de l'apprenti.

Il est important de noter que les conditions d'éligibilité et les montants des aides peuvent évoluer. Il est donc conseillé de consulter les sources officielles, telles que le site du gouvernement français ou les sites des chambres de commerce et d'industrie, pour obtenir des informations à jour sur les dispositifs en vigueur.



LE CALENDRIER

DE L'ALTERNANCE AU LYCÉE-EN-FORÊT

Le rythme de l'alternance pour les étudiants du BTS NDRC au Lycée-en-Forêt combine des périodes en entreprise et des sessions en centre de formation.

Ce rythme est conçu pour permettre aux étudiants de mettre en pratique les compétences acquises en cours tout en bénéficiant de l'expertise professionnelle dans leur domaine.

En moyenne, les étudiants vont 3 jours à l'école et 2 jours en entreprise chaque semaine. Des périodes plus longues (2 à 8 semaines consécutives) en entreprise sont prévues pour permettre de mettre en place des projets commerciaux aboutis.

CALENDRIER POUR L'ACCUEIL D'UN ALTERNANT

La formation débute par une première période (septembre à mi-octobre) en centre de formation, commune à tous les étudiants, qu'ils soient en formation initiale ou en alternance. Cette phase permet d'acquérir les bases indispensables, de finaliser les contrats d'apprentissage et de préparer efficacement l'intégration en entreprise. Un contrat d'apprentissage est signé entre l'étudiant, l'entreprise et le lycée et définit les dates précises des périodes en entreprise et celles en formation.

★ EXEMPLES DE MISSIONS CONFIÉES À NOS ALTERNANTS ★

- ✓ ACTIONS DE PROSPECTION
- ✓ GESTION DE PORTEFEUILLE
- ✓ NÉGOCIATIONS COMMERCIALES
- ✓ GESTION DES RÉSEAUX SOCIAUX
- ✓ ANIMATIONS COMMERCIALES
- ✓ COMMUNICATION

"FORMER, C'EST INVESTIR DANS L'AVENIR."

Peter Drucker (1909-2005), théoricien du management, reconnu pour ses réflexions sur le rôle stratégique de la formation et du développement des compétences au sein des organisations.

LE BTS NDRC DU LYCÉE-EN-FORÊT PROPOSE À LA FOIS SA FORMATION EN APPRENTISSAGE ET EN FORMATION INITIALE (STAGES) :

-  En vert, les périodes d'accueil en entreprise pour les apprentis.
-  En jaune, les périodes d'accueil en stage (16 semaines sur les 2 ans) en entreprise.
-  En blanc, les périodes en centre de formation (1 350h sur les 2 ans).

SEPTEMBRE	<table><tr><th>L</th><th>M</th><th>M</th><th>J</th><th>V</th><th>S</th><th>D</th></tr><tr><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr><tr><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td></tr><tr><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td></tr><tr><td>21</td><td>22</td><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td><td>27</td></tr><tr><td>28</td><td>29</td><td>30</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	L	M	M	J	V	S	D		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30					OCTOBRE	<table><tr><th>L</th><th>M</th><th>M</th><th>J</th><th>V</th><th>S</th><th>D</th></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td></tr><tr><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td></tr><tr><td>19</td><td>20</td><td>21</td><td>22</td><td>23</td><td>24</td><td>25</td></tr><tr><td>26</td><td>27</td><td>28</td><td>29</td><td>30</td><td>31</td><td></td></tr></table>	L	M	M	J	V	S	D				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31		NOVEMBRE	<table><tr><th>L</th><th>M</th><th>M</th><th>J</th><th>V</th><th>S</th><th>D</th></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>1</td></tr><tr><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td></tr><tr><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td></tr><tr><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td><td>21</td><td>22</td></tr><tr><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td><td>27</td><td>28</td><td>29</td></tr><tr><td>30</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	L	M	M	J	V	S	D							1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30						
L	M	M	J	V	S	D																																																																																																																																				
	1	2	3	4	5	6																																																																																																																																				
7	8	9	10	11	12	13																																																																																																																																				
14	15	16	17	18	19	20																																																																																																																																				
21	22	23	24	25	26	27																																																																																																																																				
28	29	30																																																																																																																																								
L	M	M	J	V	S	D																																																																																																																																				
			1	2	3	4																																																																																																																																				
5	6	7	8	9	10	11																																																																																																																																				
12	13	14	15	16	17	18																																																																																																																																				
19	20	21	22	23	24	25																																																																																																																																				
26	27	28	29	30	31																																																																																																																																					
L	M	M	J	V	S	D																																																																																																																																				
						1																																																																																																																																				
2	3	4	5	6	7	8																																																																																																																																				
9	10	11	12	13	14	15																																																																																																																																				
16	17	18	19	20	21	22																																																																																																																																				
23	24	25	26	27	28	29																																																																																																																																				
30																																																																																																																																										
DÉCEMBRE	<table><tr><th>L</th><th>M</th><th>M</th><th>J</th><th>V</th><th>S</th><th>D</th></tr><tr><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr><tr><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td></tr><tr><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td></tr><tr><td>21</td><td>22</td><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td><td>27</td></tr><tr><td>28</td><td>29</td><td>30</td><td>31</td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	L	M	M	J	V	S	D		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31				JANVIER	<table><tr><th>L</th><th>M</th><th>M</th><th>J</th><th>V</th><th>S</th><th>D</th></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td></tr><tr><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td></tr><tr><td>18</td><td>19</td><td>20</td><td>21</td><td>22</td><td>23</td><td>24</td></tr><tr><td>25</td><td>26</td><td>27</td><td>28</td><td>29</td><td>30</td><td>31</td></tr></table>	L	M	M	J	V	S	D					1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	FÉVRIER	<table><tr><th>L</th><th>M</th><th>M</th><th>J</th><th>V</th><th>S</th><th>D</th></tr><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr><tr><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td></tr><tr><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td><td>21</td></tr><tr><td>22</td><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td><td>27</td><td>28</td></tr></table>	L	M	M	J	V	S	D	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28														
L	M	M	J	V	S	D																																																																																																																																				
	1	2	3	4	5	6																																																																																																																																				
7	8	9	10	11	12	13																																																																																																																																				
14	15	16	17	18	19	20																																																																																																																																				
21	22	23	24	25	26	27																																																																																																																																				
28	29	30	31																																																																																																																																							
L	M	M	J	V	S	D																																																																																																																																				
				1	2	3																																																																																																																																				
4	5	6	7	8	9	10																																																																																																																																				
11	12	13	14	15	16	17																																																																																																																																				
18	19	20	21	22	23	24																																																																																																																																				
25	26	27	28	29	30	31																																																																																																																																				
L	M	M	J	V	S	D																																																																																																																																				
1	2	3	4	5	6	7																																																																																																																																				
8	9	10	11	12	13	14																																																																																																																																				
15	16	17	18	19	20	21																																																																																																																																				
22	23	24	25	26	27	28																																																																																																																																				
MARS	<table><tr><th>L</th><th>M</th><th>M</th><th>J</th><th>V</th><th>S</th><th>D</th></tr><tr><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td></tr><tr><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td></tr><tr><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td><td>21</td></tr><tr><td>22</td><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td><td>27</td><td>28</td></tr><tr><td>29</td><td>30</td><td>31</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	L	M	M	J	V	S	D	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31					AVRIL	<table><tr><th>L</th><th>M</th><th>M</th><th>J</th><th>V</th><th>S</th><th>D</th></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td></tr><tr><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td></tr><tr><td>19</td><td>20</td><td>21</td><td>22</td><td>23</td><td>24</td><td>25</td></tr><tr><td>26</td><td>27</td><td>28</td><td>29</td><td>30</td><td></td><td></td></tr></table>	L	M	M	J	V	S	D				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30			MAI	<table><tr><th>L</th><th>M</th><th>M</th><th>J</th><th>V</th><th>S</th><th>D</th></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>1</td></tr><tr><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td></tr><tr><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td></tr><tr><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td><td>21</td><td>22</td></tr><tr><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td><td>27</td><td>28</td><td>29</td></tr><tr><td>30</td><td>31</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	L	M	M	J	V	S	D							1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31					
L	M	M	J	V	S	D																																																																																																																																				
1	2	3	4	5	6	7																																																																																																																																				
8	9	10	11	12	13	14																																																																																																																																				
15	16	17	18	19	20	21																																																																																																																																				
22	23	24	25	26	27	28																																																																																																																																				
29	30	31																																																																																																																																								
L	M	M	J	V	S	D																																																																																																																																				
			1	2	3	4																																																																																																																																				
5	6	7	8	9	10	11																																																																																																																																				
12	13	14	15	16	17	18																																																																																																																																				
19	20	21	22	23	24	25																																																																																																																																				
26	27	28	29	30																																																																																																																																						
L	M	M	J	V	S	D																																																																																																																																				
						1																																																																																																																																				
2	3	4	5	6	7	8																																																																																																																																				
9	10	11	12	13	14	15																																																																																																																																				
16	17	18	19	20	21	22																																																																																																																																				
23	24	25	26	27	28	29																																																																																																																																				
30	31																																																																																																																																									
JUIN	<table><tr><th>L</th><th>M</th><th>M</th><th>J</th><th>V</th><th>S</th><th>D</th></tr><tr><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td></tr><tr><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td></tr><tr><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td></tr><tr><td>21</td><td>22</td><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td><td>27</td></tr><tr><td>28</td><td>29</td><td>30</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	L	M	M	J	V	S	D		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30					JUILLET	<table><tr><th>L</th><th>M</th><th>M</th><th>J</th><th>V</th><th>S</th><th>D</th></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td><td>4</td></tr><tr><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td><td>9</td><td>10</td><td>11</td></tr><tr><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td><td>16</td><td>17</td><td>18</td></tr><tr><td>19</td><td>20</td><td>21</td><td>22</td><td>23</td><td>24</td><td>25</td></tr><tr><td>26</td><td>27</td><td>28</td><td>29</td><td>30</td><td>31</td><td></td></tr></table>	L	M	M	J	V	S	D				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31		AOÛT	<table><tr><th>L</th><th>M</th><th>M</th><th>J</th><th>V</th><th>S</th><th>D</th></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>1</td></tr><tr><td>2</td><td>3</td><td>4</td><td>5</td><td>6</td><td>7</td><td>8</td></tr><tr><td>9</td><td>10</td><td>11</td><td>12</td><td>13</td><td>14</td><td>15</td></tr><tr><td>16</td><td>17</td><td>18</td><td>19</td><td>20</td><td>21</td><td>22</td></tr><tr><td>23</td><td>24</td><td>25</td><td>26</td><td>27</td><td>28</td><td>29</td></tr><tr><td>30</td><td>31</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	L	M	M	J	V	S	D							1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31					
L	M	M	J	V	S	D																																																																																																																																				
	1	2	3	4	5	6																																																																																																																																				
7	8	9	10	11	12	13																																																																																																																																				
14	15	16	17	18	19	20																																																																																																																																				
21	22	23	24	25	26	27																																																																																																																																				
28	29	30																																																																																																																																								
L	M	M	J	V	S	D																																																																																																																																				
			1	2	3	4																																																																																																																																				
5	6	7	8	9	10	11																																																																																																																																				
12	13	14	15	16	17	18																																																																																																																																				
19	20	21	22	23	24	25																																																																																																																																				
26	27	28	29	30	31																																																																																																																																					
L	M	M	J	V	S	D																																																																																																																																				
						1																																																																																																																																				
2	3	4	5	6	7	8																																																																																																																																				
9	10	11	12	13	14	15																																																																																																																																				
16	17	18	19	20	21	22																																																																																																																																				
23	24	25	26	27	28	29																																																																																																																																				
30	31																																																																																																																																									

Exemple de planning de formation pour un étudiant en 1ère année de BTS

NOS ENGAGEMENTS

1

ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES

Le lycée s'engage à accompagner les entreprises à chaque étape du processus de recrutement et d'accueil des alternants. Cela inclut une aide à la compréhension des modalités administratives, comme la rédaction du contrat d'alternance, ainsi qu'un soutien dans l'élaboration des missions confiées aux étudiants. Cet accompagnement vise à garantir une expérience fluide et bénéfique tant pour l'entreprise que pour l'alternant.

2

SUIVI PERSONNALISÉ DES ALTERNANTS

Chaque étudiant inscrit dans le cadre de l'alternance au BTS NDRC bénéficie d'un accompagnement personnalisé pour garantir la réussite de son parcours. Ce suivi individualisé repose sur des échanges réguliers entre l'étudiant, le tuteur en entreprise et l'équipe pédagogique du lycée.

En outre, l'équipe pédagogique reste disponible pour répondre aux besoins spécifiques des alternants, que ce soit pour des conseils, un soutien moral ou des questions administratives. Ce suivi individualisé favorise la montée en compétences progressive des étudiants, tout en assurant une cohérence entre les attentes du programme et celles du milieu professionnel.

3

INTÉGRATION DES ÉTUDIANTS ALTERNANTS

Le lycée organise des réunions périodiques avec les entreprises pour évaluer l'intégration des alternants. Ces points permettent de faire un bilan sur l'évolution des compétences, l'adéquation des missions confiées et le bien-être des étudiants en entreprise. Cet échange favorise une collaboration étroite entre le lycée et les entreprises, assurant ainsi une expérience enrichissante et productive.

4

VALORISATION DES PARTENARIATS

Le lycée s'engage à mettre en avant les entreprises partenaires, notamment à travers des événements locaux, des forums, ou des communications sur ses réseaux sociaux, renforçant ainsi leur visibilité et leur implication dans la formation des futurs professionnels. Cette valorisation est un levier puissant pour développer des partenariats durables, tout en soulignant l'importance de l'implication des entreprises dans l'écosystème éducatif et professionnel.



TÉMOIGNAGES

1 / TÉMOIGNAGE ENTREPRISE

Céline, partenaire en alternance

"Notre entreprise a choisi l'alternance pour former ses futurs commerciaux, et nous ne le regrettons pas. Les alternants apportent une énergie nouvelle et une compréhension fraîche des techniques commerciales. En les intégrant dès leur formation, on peut leur offrir une montée en compétences rapide. Pour nous, l'alternance est un excellent moyen d'assurer la pérennité de notre équipe commerciale tout en contribuant à la réussite des jeunes talents."



2 / TÉMOIGNAGE ÉTUDIANT

Etienne, alternant en BTS NDRC

"Si vous hésitez à prendre un alternant, je vous dirais de foncer ! L'alternance, c'est du gagnant-gagnant.

On arrive motivés, prêts à apprendre, et en échange, on apporte un regard neuf et on monte vite en compétences. Pour moi, ça m'a permis de gagner de l'expérience et de m'intégrer direct dans le monde pro. Alors, donnez-nous notre chance, vous ne serez pas déçus !"



3 / TÉMOIGNAGE FORMATION

Loanne, formatrice en BTS NDRC

"L'alternance permet aux entreprises de recruter des jeunes déjà formés aux compétences clés du secteur.

Dans notre Centre de Formation Académique, nous veillons à ce que nos alternants maîtrisent les outils et techniques les plus actuels, pour qu'ils soient immédiatement opérationnels et répondent aux besoins spécifiques de votre entreprise."



DEVENIR PARTENAIRE

ET RECRUTER UN ÉTUDIANT EN ALTERNANCE

ÉTAPES POUR REJOINDRE LE PROGRAMME D'ALTERNANCE

Rejoindre le programme en alternance est simple et rapide : un premier contact avec l'équipe pédagogique permet de cibler vos besoins, puis nous vous accompagnons pour identifier les profils adaptés parmi nos étudiants. Vous pouvez ensuite organiser des entretiens, en présentiel ou à distance, pour finaliser votre recrutement.

MODALITÉS POUR PROPOSER UNE OFFRE EN ALTERNANCE

Pour proposer une offre, il suffit de contacter l'équipe pédagogique NDRC et de nous transmettre vos besoins. Nous relayons vos offres auprès des étudiants et pouvons organiser des temps de rencontre au lycée : job dating, présentations métiers ou ateliers, pour vous permettre d'échanger directement avec les candidats et repérer les bons profils.

COORDONNÉES DES CONTACTS AU LYCÉE

Pour toute question ou pour commencer la collaboration, vous pouvez contacter l'équipe NDRC du Lycée-en-Forêt à l'adresse suivante :

LYCÉE-EN-FORÊT

02 36 84 99 20

ce.0450040z@ac-orleans-tours.fr

ou prendre rendez-vous avec nos responsables des partenariats alternance :

Anne Laure MONTFAUCON

Professeur Formatrice en Relation Client
Coordinatrice de la section NDRC

anne.montfaucon@ac-orleans-tours.fr
06 83 45 97 68

Guillaume GNEMMI

Professeur Formateur en Relation Client
Coordinateur de la section NDRC

guillaume.gnemmi@ac-orleans-tours.fr
06 19 47 07 64

"AGIR,
C'EST SE
PROJETER DANS
L'AVENIR."

Jean-Paul Sartre



ANNONCE TYPE

L'ENTREPRISE

Entreprise locale à taille humaine, [Nom de l'entreprise] est spécialisée dans la vente et l'entretien de matériel professionnel à destination des artisans, collectivités et PME industrielles du Loiret et de la Seine-et-Marne. Nous plaçons la satisfaction client et la proximité au cœur de notre action commerciale.

MISSIONS CONFIÉES

Rattaché(e) au responsable commercial et accompagné(e) par un tuteur formé, vous participerez activement au développement commercial de l'entreprise :

Prospection et développement client

- Identification et qualification de prospects (phoning, e-mailing, réseaux locaux)
- Prise de rendez-vous et suivi des relances

Gestion de portefeuille

- Suivi des clients existants : relances, satisfaction, fidélisation
- Mise à jour de la base CRM (Sage) et reporting des actions commerciales

Actions commerciales

- Participation à la création et diffusion de supports de communication (flyers, posts LinkedIn)
- Présence sur des salons locaux et forums partenaires

Administration des ventes

- Rédaction de devis simples
- Suivi des commandes et gestion des réclamations

PROFIL

- Vous préparez un BTS NDRC en alternance à la rentrée 20NN
- Dynamique, rigoureux(se), avec un bon relationnel
- Goût du terrain, autonomie, sens de l'organisation
- À l'aise avec les outils numériques (Word, Excel, CRM, outils IA appréciés)
- Permis B souhaité (zone peu desservie par les transports)

AVANTAGES

- Une formation pratique au cœur du métier de commercial terrain
- Un accompagnement personnalisé par un tuteur impliqué
- Une ambiance de travail bienveillante et professionnelle
- Une possibilité d'embauche à l'issue de l'alternance

LES POINTS ESSENTIELS

DU CONTRAT D'APPRENTISSAGE



Le contrat d'apprentissage est un contrat de travail à durée déterminée (CDD) conclu entre l'entreprise et l'étudiant. Il est formalisé à l'aide du formulaire officiel CERFA 10103*13, à établir en trois exemplaires originaux signés par l'apprenti et l'employeur : 1 pour l'employeur, 1 pour l'apprenti, 1 pour l'organisme de dépôt Service Public.

Le contrat est généralement d'une durée de 24 mois pour couvrir l'intégralité du BTS NDRC.

RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

La rémunération de l'apprenti dépend de son âge et de l'année d'exécution du contrat. Elle est calculée en pourcentage du SMIC mensuel brut (1 801,80 € au 1er janvier 2025).

Par exemple :

- 18 à 20 ans : 43% du SMIC la 1ère année, 51% la 2ème année,
- 21 à 25 ans : 53% du SMIC la 1ère année, 61% la 2ème année.

“L'ÉDUCATION
EST L'ARME LA
PLUS
PUISSANTE
POUR CHANGER
LE MONDE.”

Nelson Mandela



CONTACTEZ-NOUS :

LYCÉE-EN-FORÊT

45 Av. Louis Maurice Chautemps
45200 Montargis

02 36 84 99 20

ce.0450040z@ac-orleans-tours.fr

Anne Laure MONTFAUCON

*Professeur Formatrice de Relation Client
Coordinatrice de la section NDRC*

anne.montfaucon@ac-orleans-tours.fr
06 83 45 97 68

Guillaume GNEMMI

*Professeur Formateur de Relation Client
Coordinateur de la section NDRC*

guillaume.gnemmi@ac-orleans-tours.fr
06 19 47 07 64



Suivez-nous sur [LinkedIn](#)