

Brevet de technicien supérieur Négociation et digitalisation de la relation client

BTS NDRC

CPF

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

Objectifs de formation

A l'issue de la formation, le titulaire du BTS NDRC prend en charge la relation commerciale dans sa globalité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en oeuvre la politique commerciale. Il contribue à la croissance du chiffre d'affaires. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux sociaux, forums, blogs,...).

Programme

Enseignement professionnel

Relation client et négociation-vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation client omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Relation client et animation de réseaux

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et piloter un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Enseignement général

- Culture générale et expression langue vivante étrangère (anglais)
- culture économique, juridique et managériale.

Infos pratiques

🕒 Durée

2 Année(s) dont 1350 Heure(s)
en centre

📅 Rythme en entreprise

2 semaines/mois

💰 Tarif(s)

Alternance : formation gratuite
et rémunérée

Contacts

CINOT Cilia (Bruz)

cilia.cinot@fac-metiers.fr

02.99.05.46.04

📌 Les plus

- Accompagnement individuel / Réunion de présentation avec vos Maîtres d'apprentissage en début de 1^{ère} année.
- Participation au concours national des Négociales / Participation au Festival du Film Britannique
- Certification Voltaire / TOEIC / Accès à une plateforme e-learning pour progresser en anglais, modules eflex.
- Séminaire 1/2 journée : techniques de mémorisation / mind mapping
- Après votre formation, possibilité de stage de 3 à 6 mois en Europe, dans le cadre du programme Erasmus+.

Les conditions d'admission

Prérequis

Etre titulaire d'un Bac

Modalités de recrutement

Inscription sur Parcoursup. Dossier de candidature, entretien de motivation et signature d'un contrat d'alternance avec une entreprise.

→ Niveau d'entrée : BAC (Niv. 4) ↔ Niveau de sortie : BTS, BAC+2 (Niv. 5)

Sessions

Bruz

- De septembre à juin sur 2 ans

Le parcours de formation

Type de parcours

Présentiel

Modalités d'évaluation

Contrôles réguliers de connaissances, examens blancs, mises en situation pratiques. Examen en fin de formation de l'Education nationale.

Modalités pédagogiques

Pédagogie de l'alternance. Apports théoriques et méthodologiques, nombreux exercices d'application s'appuyant sur des cas d'entreprise, pédagogie active et participative.

Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien individuel de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site Internet.

Perspectives métiers

Vendeur, représentant, commercial, négociateur, délégué commercial, conseiller commercial, chargé d'affaires ou de clientèle, technico-commercial, télévendeur, téléconseiller, téléopérateur, conseiller client à distance, chargé d'assistance, téléacteur, téléprospecteur, technicien de la vente à distance, animateur commercial site e-commerce, assistant responsable e-commerce, commercial e-commerce, marchandiseur, chef de secteur, e-marchandiseur, animateur réseau, animateur des ventes, conseiller, vendeur à domicile.

Nos réseaux, certifications et référence



Notre centre de formation est agréé



Nos partenaires



FACULTÉ
DES MÉTIERS
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : BTS négociation digitalisation de la relation client

Code CPF : 317910

Code RNCP : 474

Date et mise à jour des informations : 15/02/2021

Extrait de la description de la formation. Consultez l'intégralité des informations relatives à cette formation sur notre site internet www.fac-metiers.fr