

BTS Négociation et digitalisation de la relation client en initial

Brevet de technicien supérieur NDRC en formation initiale

CPF

DIPLÔMANTE

FORMATION INITIALE

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,...).

Infos pratiques

Durée

2 Année(s) dont 1450 Heure(s)
en centre

Rythme en entreprise

8 semaines/an

Tarif(s)

4500 € par an

Spécial étudiant Formation
initiale éligible aux bourses du
Crous

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.

Contacts

CINOT Cilia (Bruz)

cilia.cinot@fac-metiers.fr
02.99.05.46.04



Les plus

- Accompagnement individuel / Module de techniques de recherche d'emploi et soutien à la recherche de stages.
- Ouverture sur les métiers : rencontres avec des managers d'entreprises, l'Union du Commerce, visites salons professionnels
- Certification Voltaire / Accès plateforme e-learning pour progresser en anglais à votre rythme, modules eflex / TOEIC / participation aux ateliers Google
- Après votre formation, opportunité de réaliser un stage de 3 à 6 mois en Europe, dans le cadre du programme ERASMUS . Accompagnement avec notre pôle "mobilité" , possibilité de bourse.

Les conditions d'admission

Prérequis

Etre titulaire d'un Baccalauréat, être motivé et autonome, avoir un bon relationnel et la capacité de conseiller et négocier.

Modalités de recrutement

L'inscription sur Parcoursup constitue l'étape obligatoire pour candidater. Procéder également à la pré-inscription sur le site Faculté des Métiers afin d'être accompagné dans la recherche d'entreprise.

L'admission est définitive après étude du 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

Nos réseaux, certifications et référence



Nos partenaires



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 ou en contrôle continu sur les deux ans. Pas d'organisation de certification par blocs de compétences.

Modalités pédagogiques

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.

Les inscriptions à la Faculté des Métiers sont ouvertes de début janvier à septembre.

Perspectives métiers

Vendeur, commercial, négociateur, conseiller commercial, chargé d'affaires ou de clientèle, technico-commercial, télévendeur, téléconseiller, conseiller client à distance, chargé d'assistance, 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.

Poursuite d'études

Licence pro métiers de l'immobilier : transaction et commercialisation de biens immobiliers : Licence professionnelle

Responsable de développement commercial : Bachelor responsable de développement commercial et du marketing opérationnel

Licence pro e-commerce et marketing numérique : Licence pro Commerce Connecté

Chargé(e) de ressources humaines : Titre Chargé(e) en développement des RH

En savoir plus Certification professionnelle - diplôme

Intitulé : BTS - Négociation et Relation Client -

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT

SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

Code CPF : 317910

Code RNCP : 34030 - JO du 02-07-2019

Date et mise à jour des informations : 25/11/2024

FACULTÉ
DES MÉTIERS
FOUGÈRES | RENNES | ST-MALO

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