

BTS négociation et digitalisation de la relation client

Brevet de technicien supérieur 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 œuvre 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 1350 Heure(s)
en centre

Rythme en entreprise

2 semaines/mois

Tarif(s)

Alternance : coût de la formation
pris en charge par l'OPCO de
l'entreprise

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 omnicanal
- 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 personnalisé** : Immersion, aide au CV, préparation aux entretiens et soutien pour trouver une alternance.
- **Réseau d'entreprises** : Mises en relation ciblées pour maximiser les opportunités d'alternance.
- **Méthodes innovantes** : heures de délégation en entreprise pour un apprentissage en situation de travail, animation GMS et séminaire vente directe en lien avec nos entreprises partenaires, ...
- **Suivi pédagogique** : accompagnement en cours et en entreprise tout au long de la formation
- **Mobilité européenne** : possibilité de stage de quatre à six mois en Europe dans le cadre du programme ERASMUS+

Les conditions d'admission

Prérequis

Etre titulaire du baccalauréat, 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. 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



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. Pas de certification par blocs de compétences (sauf cas contraire).

Modalités pédagogiques

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

Modalités d'entrée

Inscription en ligne sur [PARCOURSUP](#).

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

Pour plus d'informations venez nous rencontrer lors de nos **Journées portes ouvertes** le 07/12/24, le 25/01/25, le 21/03/25 et le 22/03/25.

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, ambassadeur.

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 digitalisation de la 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 : 21/01/2025

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