



BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Brevet de Technicien Supérieur NDRC - Morbihan

DIPLÔMANTE

APPRENTISSAGE

PROFESSIONNALISATION

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

LE COROLLER Antoine (Lorient)

antoine.lecoroller@morbihan.cci.fr
02.97.64.04.53



Les plus

- Accompagnement à la recherche d'entreprise (ateliers / coaching). Mises en relation avec nos entreprises partenaires.
- Suivi pédagogique : accompagnement en cours et en entreprise tout au long de la formation.
- Centre de formation en plein cœur de Lorient, dans le bâtiment historique de la CCI du Morbihan.
- Mobilité européenne : possibilité de stage en Europe de 2 mois minimum PENDANT la formation, dans le cadre du programme MONA et 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

Lorient

- 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.

Diplôme obtenu

Attestation de formation

Modalités d'entrée

Etude du dossier, entretien individuel de motivation et validation du projet professionnel. Inscription en ligne sur le site [Parcoursup](https://parcoursup.fr).

Signature d'un contrat en alternance (contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation) avec une entreprise.

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

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 : 38368 - JO du 11-12-2023

Date et mise à jour des informations : 02/06/2025

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