

BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT - NDRC

Taux de réussite : 78.00 %

PUBLIC VISÉ

Public de - 29ans
Rqth
Créateur ou repreneur
d'entreprise
Sportif de haut niveau
Contrat d'apprentissage

LE + DE LA FORMATION

Aucun frais d'inscription ne sera
demandé. Prise en charge à
100%. Pour connaître tous les
indicateurs du CFA académique,
consultez le site InserJeunes.

DUREE

Durée moyenne : contenus et
durées individualisés.
Durée de formation : 1350 heures
Durée en entreprise : 1864
heures
Durée hebdomadaire moyenne :
35h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 04/09/2023 au 30/06/2025.

LIEUX DE FORMATION

CFA
Lycée la Source
5, rue de la Muette
94130 Nogent-sur-Marne

CONTACT

CFA
Nicole Eustache
Tél : 01 57 02 67 74
cfa-academique@ac-creteil.fr
Réfèrent handicap :
AGATHE BOUMENDIL/ JULIE
BOEHRER
[Consulter notre Politique Handicap](#)

TARIFS

Prix tarif public maximum :
Forfait parcours mixte :
17 000,00 €.
Organisme non soumis à la TVA.
[Voir nos conditions générales de ventes](#)

FINANCEMENTS

Type de financement :
Contrat d'apprentissage
N° DOKELIO : SE_857019

CODES

OBJECTIFS

Le titulaire du BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC) est un commercial généraliste qui met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client. Il gère de multiples points de contacts dans le cadre d'une stratégie omnicanale. Il possède une solide culture numérique. Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant et après l'achat.

PRE-REQUIS

Le BTS négociation et digitalisation de la relation client est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac STMG, bac pro Métiers du commerce et de la vente, option A : animation et gestion de l'espace commercial, option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale, bac général.

MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

L'admission en formation peut s'effectuer sur dossier, test et entretien.
Inscriptions du 20/03/2023 au 07/07/2023 au Lycée la Source à Nogent-sur-Marne.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Parcours en alternance.
Accompagnement personnalisé.
Organisé en alternance.
Cours du jour

CONTENUS

- ▶ Cibler et prospecter la clientèle
- ▶ Négocier et accompagner la relation client
- ▶ Organiser et animer un évènement commercial
- ▶ Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- ▶ Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs;
- ▶ Développer et animer un réseau de partenaires;
- ▶ Créer et animer un réseau de vente directe.
- ▶ Bloc de compétences 1 - Relation client et négociation-vente
- ▶ Appréhender et réaliser un message écrit;
Communiquer oralement.
- ▶ Développer la relation client en e-commerce.
- ▶ Bloc de compétences 2 - Relation client à distance et digitalisation
- ▶ Maîtriser la relation omnicanale;
- ▶ Bloc de compétences 3 - Relation client et animation de réseaux :
- ▶ Animer la relation client digitale;
- ▶ Bloc de compétences 4 - Culture générale et expression
- ▶ Bloc de compétences 5 - Langue vivante étrangère 1.
- ▶ Bloc de compétences 6 - Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

VALIDATION

- ▶ Diplôme BTS Négociation et digitalisation de la relation client - NDRC niveau : 5

SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle



**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

NSF : 312

RNCP : 34030

Formacode : 34561

Code Rome : M1704



GIP FCIP

ACADÉMIE DE CRÉTEIL

du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce