

# BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)

Formation  
éligible au  
CPF



Accueil - Secrétariat

## Objectifs

Le titulaire de ce BTS sera un expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation). Commercial généraliste, il est capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G).

## Contenus

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 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 animer un réseau de partenaires; – Créer et animer un réseau de vente directe.

## Pré-requis

Etre titulaire d'un baccalauréat

## Modalités et délais d'accès à la formation

Entretien, positionnement. Entrée en formation sur l'année scolaire.

## Public concerné

Tout public, Salariés, Contrat de professionnalisation

## Accessible aux personnes handicapées

## Durée

- Nombre d'heures en centre : à partir de 600 heures
- Nombre d'heures en entreprise : minimum 1 215 heures
- Nombre d'heures au total : environ 1 815 heures

## Dates

Du 06/09/2021 au 30/06/2023 à Clermont-Ferrand

## Méthodes pédagogiques

Formation en alternance, cours théorique, étude de cas

## Modalités d'évaluation

- Évaluation orale et/ou écrite au cours de la formation
- Examens blancs
- Évaluation de la période en entreprise
- Contrôle en cours de formation
- Examen final

## Validation

Diplôme Education Nationale de niveau 5 : BTS Accessible aussi par le biais de la VAE

## Modalité de financement

- Financement individuel
- CPF
- Projet de Transition professionnelle
- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de sécurisation professionnelle
- Plan de développement des compétences
- PRO-A
- Financement Région
- Financement Pôle Emploi

## Tarif

9,15€ par heure en centre

Complément sur le tarif : personnalisable en fonction du statut du candidat

## Débouchés et poursuites d'études

Poursuite d'études : en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée. Débouchés : vendeur(se) – Représentant(e) – Commercial(e) terrain – Négociateur(rice) – Délégué(e) commercial(e) – Conseiller(ère) commercial(e) – Chargé(e) d'affaires ou de clientèle – Technico commercial(e), téléconseiller(ère) – Conseiller(ère) client à distance – Conseiller(ère) clientèle – Téléprospecteur(rice) – Technicien(ne) de la vente à distance de niveau expert, animateur(rice) commercial.e site e-commerce – Assistant(e) responsable e-commerce – Commercial(e) e-commerce – Marchandiseur(se) – Chef(fe) de secteur – e-marchandiseur(se), Animateur(rice) réseau – Animateur(rice) des ventes, Vendeur(se) à domicile – Ambassadeur(rice), etc

## Résultat(s)

1ère session d'examen en 2022

[Retrouvez-nous sur MonCompteFormation](#)

Formation réalisée par  
GRETA Clermont-Auvergne  
21 boulevard Robert Schuman  
63000 - Clermont-Ferrand

Site de formation  
Lycée Sidoine Apollinaire  
20 bis rue Jean Richepin  
63000 - Clermont-Ferrand

Contact  
Nabila SAMIR  
04 73 26 35 06  
greta-clermont-auvergne@ac-clermont.fr

  
**RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE**  
*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

RÉSEAU  
**greta**  
AUVERGNE