BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)

Formation éligible au CPF



Commerce - Vente

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 évènement 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 niveau 4

Modalités et délais d'accès à la formation

Parcoursup / entretien / tests

Public concerné

Tout public, Salariés, Contrat de professionnalisation, Demandeurs d'emploi, Public spécifique

Accessible aux personnes handicapées

Durée

- Nombre d'heures au total : Entre 750 et 1365 selon positionnementh

Dates

Du 02/09/2027 au 31/07/2028 à Aurillac
Du 02/09/2027 au 31/07/2029 à Aurillac

Méthodes pédagogiques

Présentiel

Modalités d'évaluation

- Examens blancs
- Évaluation de la période en entreprise
- Contrôle en cours de formation
- Examen final

Validation

Diplôme de niveau 5 : BTSAccessible 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 France Travail

Tarif

Prix maximum : 15€/heure.
Tarif donné à titre indicatif, modulable en fonction du projet et du statut du candidat. Pour une réponse sur mesure : nous contacter.

Résultat(s)

2026 : Taux de réussite 100 % - Taux d'insertion 100 % - Taux de satisfaction 97 %

code RNCP ou RS

RNCP38368

Certificateur et date de la certification

Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche - 11-12-2023

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 H/F : vendeur – Représentant – Commercial terrain – Négociateur – Délégué commercial – Conseiller commercial – Chargé d'affaires ou de clientèle – Technico commercial, téléconseiller – Conseiller client à distance – Conseiller clientèle – Téléprospecteur – Technicien de la vente à distance de niveau expert, animateur commercial site e-commerce – Assistant responsable e-commerce – Commercial e-commerce – Marchandiseur – Chef de secteur – e-marchandiseur, Animateur réseau – Animateur des ventes, Vendeur à domicile – Ambassadeur/drice

Information(s) diverse(s)

Accessibilité personnes à mobilité réduite rampe et ascenseur

Formation réalisée par
GRETA Auvergne

Site de formation
Lycée Monnet Mermoz
10 rue du Docteur Chibret
15000 - Aurillac

Contact
Valérie RUEDA
04 71 45 49 50
greta-auvergne.agence15@ac-clermont.fr

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

RÉSEAU greta AUVERGNE