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





# 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,

#### 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

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 : Maximum 1350h Nombre d'heures en entreprise : 1940h • Nombre d'heures au total : Maximum 3290h

Contact

Nabila SAMIR 04 44 44 95 95

greta-auvergne@ac-clermont.fr

# 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 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.

# Kesultatisi

Pas de taux récent disponible

# 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 – nseiller 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-com<mark>mer</mark>ce – Marchandiseur – Chef de secteur – e-marchandiseur, Animateur réseau – Animateur des ventes, Vendeur à domicile – **Arbas de la GUE** 

**FRANÇAISE** Liberté

Égalité

Fraternité

Formation réalisée par GRETA Auvergne