

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)

Formation éligible au CPF



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

Admission après entretien et positionnement Délais d'accès à la formation : Nous consulter

Public concerné

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

Accessible aux personnes handicapées

Durée

- Nombre d'heures en centre : A partir de 600 et jusqu'à 1200 heures selon le positionnement h
- Nombre d'heures en entreprise : Entre 560 et 1215 h selon le positionnement h
- Nombre d'heures au total : Environ 1815 heures h

Méthodes pédagogiques

Alternance de cours pratiques et théoriques Formation en alternance (contrat de professionnalisation, apprentissage) Périodes de stage en entreprise

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
- Projet de Transition professionnelle
- Contrat de professionnalisation
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de sécurisation professionnelle
- Plan de développement des compétences
- PRO-A
- 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)

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 – 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 – Animateur vente

REPUBLICQUE
FRANCAISE

Liberté
Égalité
Fraternité

Greta
AUVERGNE

Formation réalisée par
GRETA Auvergne

Site de formation
Lycées Albert Londres
Boulevard du 8 Mai 1945
03300 - Cusset

Contact
Christophe BERNIGAUD
04 70 97 78 58
greta-auvergne.agence03@ac-clerm