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

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

Niitée

- 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

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
- 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)

Taux de réussite: 87%; Taux de satisfaction Client: 90% Taux d'insertion professionnelle: 100 %

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 seiller client à distance – Conseiller clientèle – Téléprospecteur – Technicien de la vente à distance de niveau expert, animateur commercial sies commerce – Assistant responsable e-commerce – Commercial e-commerce – Marchandiseur – Chef de Secteur – e-marchandis B. F. Alph B. L. Questia – Animateur des ventes, Vende greta-auvergne.agence03@ac-clermrnicile - FRANCIAISE

AUVERGNE

Formation réalisée par GRETA Auvergne