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

Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4 / Validation du projet professionnel et positionnement / Possibilité d'entrée tout au long de la session en fonction des attentes du candidat et de son positionnement / Formation sur 1 ou 2 ans (durée variable selon le type de financement et le parcours du stagiaire) / Individualisation du parcours (par blocs de compétences et suivant dispense d'épreuve)

Public concerné

Tout public

Accessible aux personnes handicapées

Durée

- Nombre d'heures en centre : 1365h
- Nombre d'heures en entreprise : 280h
- Nombre d'heures au total : 1645h

Méthodes pédagogiques

Alternance de cours théoriques, travaux pratiques et stages 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
- CPF
- 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)

2025 : réussite : 100% - insertion : 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 – 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, ...

Formation réalisée par
GRETA Auvergne

Site de formation
GRETA Auvergne Agence 43
27 Bd Président Bertrand
43000 - Le Puy en Velay

Contact
Céline GIBERT
04 71 09 80 20
greta-auvergne.agence43@ac-clermont.fr

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

RÉSEAU greta AUVERGNE