

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

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 – Marchandisseur – Chef de secteur – e-marchandisseur – Animateur réseau – Animateur des ventes, Vendeur à domicile – Animateur vente

REPUBLICQUE
FRANCAISE

Liberté
Égalité
Fraternité

REPUBLIC
Greta
AUVERGNE

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-clerm