BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Mis à jour le 5 mars 2024

Conditions d'entrée et prérequis

Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4

Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

Public visé

Demandeur d'emploi, salarié

Rythme

Temps plein

Durée en centre

12 mois

Validation

- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client
Diplôme de l'Education nationale de niveau 5

Certification

Oui

Modalités d'évaluation

Epreuves ponctuelles et contrôles continus en cours de formation (CCF)

Possibilité de validation par blocs de compétences

Non

Nombre de participants

Nous contacter

Vous souhaitez développer vos compétences ? Changer de métier ?

Objectifs professionnels

Le titulaire du **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)** est un commercial généraliste. Il met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client.

Ses **principales missions** sont :

- Gérer de multiples points de contacts dans le cadre d'une stratégie omnicanale
- Accompagner le client tout au long du processus commercial
- Participer à la communication interne et externe
- Intervenir dans la chaîne de valeur des clients pour favoriser leur développement
- Assurer les fonctions de prospection de clientèle, de négociation-vente et d'animation de réseaux
- Développer et piloter le réseau de partenaires
- Animer un réseau de vente directe

Le titulaire du BTS NDRC **peut évoluer dans toutes les organisations mettant en œuvre une démarche commerciale. Il peut s'agir d'organisations artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique.**

Contenu

- **Enseignement général :**
Culture générale et expression
Communication en langue vivante étrangère 1
Culture économique, juridique et managériale
Communication en langue vivante étrangère 2 (facultatif)
- **Enseignements professionnels :**
POLE 1 : Relation client et négociation-vente
POLE 2 : Relation client à distance et digitalisation
POLE 3 : Relation client et animation de réseaux

Modalités pédagogiques

- Formation en groupe
- Enseignement théorique en salle
- Mise en situation professionnelle

Profil des intervenants

Enseignants de l'Éducation nationale et formateurs spécialisés

Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

Délais et modalités d'accès

Réunion d'informations collectives, entretien téléphonique et individuel.

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Entrée et sortie permanente

Oui

Codes réglementaires

- Formacode : 345
- Code NSF : 312
- Code ROME : D1406, D1401, D1501

Financements possibles

CPF, plan de développement des compétences, auto-financement...

Poursuite de parcours

Entrée dans la vie active :

- Assistant commercial
- animateur commercial
- Chargé de clientèle
- Télévendeur
- Responsable commercial

Poursuites d'études :

- Possibilité de préparer un diplôme, titre ou certification de niveau 6 (BAC +3)

Référent handicap

Toutes nos formations sont accessibles à la candidature de personnes en situation de handicap. Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Réseau

- GRETA NORD ALSACE (GNA)
- 123, route de Strasbourg
67504 HAGUENAU
- gna@greta-nord-alsace.com
- 03 88 06 16 66
- www.greta-alsace.fr