

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)

DIPLÔME D'ÉTAT DE NIVEAU 5 (BAC +2)

BAC
+2

MÉTIERS VISÉS

- Commerciaux généralistes
- Agents commerciaux tous secteurs d'activité
- Conseiller(e) commercial(e)
- Commerciaux dans structures "phygitalisées"
- Chef(e) de secteur

DURÉE

- 1350 heures réparties sur 21 ou 22 mois : septembre ou octobre N à juin N+2
- Rythme de formation permettant de concilier une immersion professionnelle et une formation complète

RYTHME

- 2 jours de formation / 3 jours en entreprise par semaine

CONDITIONS D'ADMISSION

- Baccalauréat validé
- Notes et appréciations scolaires
- Entretien individuel de motivation
- Tests d'orthographe, de logique et de personnalité

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Cours dispensés en présentiel alternant des apports théoriques et des exercices pratiques
- Accompagnement individuel sur les dossiers professionnels présentés à l'examen du BTS
- Pour chaque cours, l'alternant et le formateur émargent virtuellement, attestant ainsi de la réalisation de l'action de formation.

À LA FIN DE LA FORMATION, VOUS OBTENEZ*

- Le BTS "Négociation et Digitalisation de la Relation Client", diplôme d'Etat organisé en centre d'examen par l'Education Nationale sous la forme d'épreuves écrites et orales.

Code RNCP niveau 5 n°[38362](#).

Code diplôme France Compétences n°320312312 et code NSF 312 (Commerce, vente).

Il n'existe pas de lien ou de correspondance avec d'autres certifications ou habilitations.

** Sous condition de validation (voir règlement d'examen)*



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les aptitudes liées à ce diplôme d'État incluent la capacité à négocier et vendre, essentielle pour toute interaction commerciale. Le diplôme prépare à établir et maintenir des relations client durables, favorisant ainsi la fidélisation et le développement d'un réseau solide. Une attention particulière est accordée au service et à l'expérience client, des aspects qui permettent de se distinguer dans un environnement concurrentiel.

PUBLIC

- Étudiants
- Salariés (reconversion, promotion)
- Demandeurs d'emploi

PRISE EN CHARGE

La formation de l'apprenant est 100% prise en charge par l'entreprise et l'OPCO.

COMPÉTENCES CLÉS

- Goût prononcé pour la vente
- Sens du contact et de la relation client
- Capacité à convaincre
- Ténacité et sens de l'organisation
- Esprit d'initiative

APPRÉCIATIONS DES RÉSULTATS

• Contrôles continus et 4 partiels en conditions d'examen (épreuves écrites et orales) avec remise de bulletins de notes et appréciations de l'équipe pédagogique.

Après chaque examen, l'alternant reçoit une fiche d'évaluation des compétences par matière.

LES MOYENS TECHNIQUES



Possibilité de déjeuner sur place ou dans l'environnement proche



Ecrans connectés



Wifi



Suite Office 365



Bibliothèque virtuelle



Accessible en fonction des aménagements possibles de l'établissement

VOTRE PROGRAMME

- Culture Economique Juridique et Managériale
- Culture économique et managériale appliquée
- Anglais
- Culture générale et expression
- Ateliers de professionnalisation
- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseau

