

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

LES FORMATIONS DU MARAIS
Jean Charles FERCHAUD
05.49.35.39.01
conseillers@formations-marais.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Tests
Entretien
Information collective

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Bac général, technologique et professionnel, TITRE professionnel de niveau 4

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le titulaire du BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC) est un commercial généraliste qui met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client. Il gère de multiples points de contacts dans le cadre d'une stratégie omnicanale

Contenu et modalités d'organisation

CULTURE GENERALE EXPRESSION L'objectif est de vérifier l'aptitude des candidats à communiquer avec efficacité Communication orale et écrite—S'informer, se documenter—Appréhender un message—Réaliser un message— Apprécier un message ou une situation **CULTURE ECONOMIQUE JURIDIQUE MANAGERIALE** Economie : les différents agents économiques, les différentes politiques économiques, le rôle de l'état, les facteurs économiques et les choix de production, l'emploi... Droit : cadres juridiques, droit et activité commerciale, la relation de travail, entreprise et consommateurs, relations interentreprises Management : les financements, l'incidence du numérique, les différents styles de management, les stratégies des entreprises. **RELATION CLIENT A DISTANCE ET DIGITALISATION** Maîtriser la relation client omnicanale : créer entretenir la relation à distance, les indicateurs d'activité, encadrer animer une équipe de téléacteurs Animer la relation client digitale : produire publier assurer la visibilité de contenus digitaux, impulser et entretenir une dynamique e-relationnelle Développer la relation à distance : dynamiser un site de e-commerce, faciliter sécuriser les relations commerciales **LANGUE VIVANTE : Anglais** L'objectif est d'évaluer : La compréhension orale d'informations à caractère professionnel L'expression orale **RELATION CLIENT NEGOCIATION-VENTE** 228 Heures Cibler Prospecter : analyser un portefeuille clients, identifier des cibles, mettre en oeuvre et évaluer une démarche de prospection Négocier Accompagner la relation client : négocier et vendre une solution adaptée, créer et maintenir une relation client durable Organiser Animer un événement commercial : organiser, animer, exploiter un événement Exploiter Mutualiser l'information commerciale: remonter valoriser partager l'information commerciale **RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RESEAUX** Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs : offre sur lieu de vente, présence chez les distributeurs Développer Piloter un réseau de partenaires : mobiliser un réseau, évaluer les performances, vendre en réunion, recruter et former des vendeurs;

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

Validation(s) Visée(s)

BTS négociation et digitalisation de la relation client - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Cette formation permet de continuer son cursus de formation vers un niveau 6 (Bachelor, licence)

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00161524	du 23/09/2019 au 30/06/2021	MAGNE (79)	LES FORMATIONS DU MARAIS		  	
00182335	du 15/09/2020 au 30/06/2022	MAGNE (79)	LES FORMATIONS DU MARAIS		  	
00208674	du 13/09/2021 au 28/07/2023	Saintes (17)	LES FORMATIONS DU MARAIS		  	
00208673	du 15/09/2021 au 31/07/2023	MAGNE (79)	LES FORMATIONS DU MARAIS		  	

00259008	du 14/09/2022 au 28/06/2024	MAGNE (79)	LES FORMATIONS DU MARAIS	  
00335520	du 11/09/2023 au 28/06/2025	MAGNE (79)	LES FORMATIONS DU MARAIS	Non éligible 
00335523	du 11/09/2023 au 28/06/2025	MAGNE (79)	LES FORMATIONS DU MARAIS	Non éligible 
00424121	du 02/09/2024 au 28/07/2026	Magné (79)	LES FORMATIONS DU MARAIS	Non éligible 
00424134	du 09/09/2024 au 30/06/2026	Magné (79)	LES FORMATIONS DU MARAIS	Non éligible 
00536499	du 01/09/2025 au 30/07/2027	Magné (79)	LES FORMATIONS DU MARAIS	Non éligible 
00536521	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Magné (79)	LES FORMATIONS DU MARAIS	Non éligible 