Ref. formation 201910072249

BTS négociation et digitalisation de la relation client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CAMPUS DU LAC
Contact - accueil
05.56.79.52.00
contact@campusdulac.com

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Actif(ve) non salarié(e)
Elève sous statut scolaire

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

* Avoir entre 16 et 29 ans révolus Etre titulaire d'un diplôme de niveau bac.

Prérequis pédagogiques :

Le BTS NDRC évolue vers le digital et est fortement marqué par les nouvelles technologies, la dématérialisation des échanges, et l'accélération de la digitalisation des activités commerciales. On attend du candidat des compétences de base en informatique/bureautique (traitement de texte, tableur, base de données, logiciel de présentation...), et une appétence pour la culture numérique. Ainsi que des compétences en mathématiques, calculs commerciaux, et une appétence pour la gestion. Capacité d'adaptation à un environnement professionnel (l'apprenti est salarié d'une entreprise) Ponctualité, assiduité, fiabilité, autonomie, disponibilité et mobilité (qualités attendues en entreprise) Bonne expression orale, compétences relationnelles

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Former des commerciaux et futurs managers, experts de la négociation et de la relation clients digitale. Pour cela,le titulaire du diplôme devra être capable de: - Gérer la relation clients dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation - Participer à la croissance du chiffre d'affaires dans le respect de la politique commerciale définie par l'entreprise

Contenu et modalités d'organisation

Le BTS NDRC se prépare en contrat d'apprentissage organisé sur 40 semaines réparties sur deux années avec un rythme d'alternance d'1 semaine en CFA et 1 semaine en entreprise, OU sur deux jours au CFA et 3 jours en entreprise d'accueil + 15 semaines complètes de cours. Chaque apprenti a un référent, coordinateur pédagogique, en charge de son suivi en entreprise d'accueil et d'une partie des enseignements professionnels. Cet encadrement permet de vérifier l'adéquation des activités réalisées sur le terrain en entreprise d'accueil au parcours de formation et aux attendus du référentiel du diplôme. L'entreprise d'accueil peut être de forme artisanale, commerciale ou industrielle, proposant des biens et/ou des prestations de service à une clientèle de particuliers ou professionnels, avec la possibilité d'une utilisation régulière des outils digitaux et l'accès aux ressources numériques de l'entreprise. La formation est composée des enseignements généraux (culture générale et expression, langue vivante, culture économique-juridique-managériale) et des enseignements professionnels (relation client, négociation vente, animation de réseaux, relation client à distance et digitalisation). Accompagnement des apprentis lors des ateliers de professionnalisation 4 examens blancs au cours des 2 ans, des rencontres avec des professionnels...

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

Nos diplômés peuvent poursuivre leurs études par des Bachelors de niveau 6 (bac+3), en alternance ou sous statut étudiant dans notre établissement : Business Developer, Retail Manager, Chef de projet marketing digital, Manager Visuel Merchandiser, Chargé des Ressources Humaines,… puis en Mastère niveau 7 (bac +5) : Management RH ou Marketing Digital et Communication En licence professionnelle, en Ecole de Commerce Ou bien intégrer le milieu professionnel

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00169430	du 01/09/2020 au 30/06/2022	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	Contrat app
00208098	du 01/09/2021 au 30/06/2023	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	Contrat app
00259574	du 01/09/2022 au 30/06/2024	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC		Non éligible	Contrat app

00332257	du 01/09/2023 au 31/08/2025	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC	Non éligible	Contrat app
00332258	du 01/09/2023 au 31/08/2025	Libourne (33)	CAMPUS DU LAC	Non éligible	Contrat app
00395942	du 01/09/2024 au 31/08/2026	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC	Non éligible	Contrat app
00395943	du 01/09/2024 au 31/08/2026	Libourne (33)	CAMPUS DU LAC	Non éligible	Contrat app
00537412	du 01/09/2025 au 31/08/2027	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC	Non éligible	Contrat app
00537413	du 01/09/2025 au 31/08/2027	Libourne (33)	CAMPUS DU LAC	Non éligible	Contrat app
00652912	du 01/09/2025 au 31/08/2027	Libourne (33)	CAMPUS DU LAC	Non éligible	Contrat app
00652913	du 01/09/2026 au 31/08/2028	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC	MON COMPTE FORMATION	FPC
00652911	du 01/09/2026 au 31/08/2028	Bordeaux (33)	CAMPUS DU LAC	Non éligible	Contrat app
00657184	du 01/09/2026 au 31/08/2028	Libourne (33)	CAMPUS DU LAC	Non éligible	Contrat app