

BTS Négociation et digitalisation de la relation client (BTS NDRC)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ISFAC POITIERS

Evelyne VIGNAUD

05.49.60.39.30

evignaud@isfac.fr

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 :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Niveau 4

Prérequis pédagogiques :

L'ISFAC base son activité sur l'accompagnement des apprenants ce qui permet leur montée en compétences. L'accompagnement commence par la recherche de l'employeur et se poursuit ensuite tout le long du parcours de formation : suivis en entreprise avec le maître d'apprentissage, évaluations et bilans pédagogiques réguliers, accompagnement socio-professionnel et éducatif inhérent au statut d'apprenti. L'ISFAC développe ses méthodes pédagogiques au travers de la multimodalité pour une préparation efficace à l'examen et un apprentissage du métier visé. Les outils d'accompagnement à une pédagogie hybride nous permettent de mettre en œuvre une pédagogie active, tournée vers l'apprenant. La mise en place d'une pédagogie inversée, d'un travail basé en présentiel sur la mise en pratique et l'application d'un accompagnement individuel (synchrone ou asynchrone) en fonction des besoins de chacun. Le choix de cette méthode permet à l'apprenant de développer en plus des connaissances en lien avec le diplôme visé, des compétences transversales comme l'autonomie et la responsabilité, qui seront essentielles à son parcours professionnel. Les séances, animées par des intervenants professionnels du métier, sont basées sur des échanges, des partages d'expérience. Le travail en mode projet est favorisé.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Etre l'interface entre l'entreprise et son marché. Travailler en réseau et gérer la relation commerciale dans sa globalité de la prospection à la fidélisation des clients. Utiliser les outils numériques et digitaux dans la relation client

Contenu et modalités d'organisation

Matières générales : Français, Anglais, Culture économique juridique et managériale **Matières professionnelles :** Mercatique, Gestion commerciale, Technologies commerciales, Management, Communication, Négociation, Informatique commerciale, Digitalisation, Animation de réseaux L'ISFAC base son activité sur l'accompagnement des apprenants ce qui permet leur montée en compétences. L'accompagnement commence par la recherche de l'employeur et se poursuit ensuite tout le long du parcours de formation : suivis en entreprise avec le maître d'apprentissage, évaluations et bilans pédagogiques réguliers, accompagnement socio-professionnel et éducatif inhérent au statut d'apprenti. L'ISFAC développe ses méthodes pédagogiques au travers de la multimodalité pour une préparation efficace à l'examen et un apprentissage du métier visé. Les outils d'accompagnement à une pédagogie hybride nous permettent de mettre en œuvre une pédagogie active, tournée vers l'apprenant. La mise en place d'une pédagogie inversée, d'un travail basé en présentiel sur la mise en pratique et l'application d'un accompagnement individuel (synchrone ou asynchrone) en fonction des besoins de chacun. Le choix de cette méthode permet à l'apprenant de développer en plus des connaissances en lien avec le diplôme visé, des compétences transversales comme l'autonomie et la responsabilité, qui seront essentielles à son parcours professionnel. Les séances, animées par des intervenants professionnels du métier, sont basées sur des échanges, des partages d'expérience. Le travail en mode projet est favorisé.

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

Bachelor Chef de Projet E-business Bachelor Responsable Marketing Opérationnel Bachelor Banque Assurance

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00182352	du 31/08/2020 au 30/06/2022	POITIERS (86)	ISFAC POITIERS		MON COMPTE FORMATION FPC	Contrat pro

00208477	du 01/09/2021 au 30/06/2023	POITIERS (86)	ISFAC POITIERS	  
00228489	du 06/09/2021 au 27/05/2022	POITIERS (86)	ISFAC POITIERS	  
00255639	du 05/09/2022 au 28/06/2024	POITIERS (86)	ISFAC POITIERS	  
00334387	du 04/09/2023 au 27/06/2025	POITIERS (86)	ISFAC POITIERS	Non éligible 
00334386	du 04/09/2023 au 31/05/2024	POITIERS (86)	ISFAC POITIERS	 
00334391	du 04/09/2023 au 27/06/2025	POITIERS (86)	ISFAC POITIERS	Non éligible 
00334389	du 04/09/2023 au 27/06/2025	POITIERS (86)	ISFAC POITIERS	Non éligible 
00412304	du 02/09/2024 au 27/06/2025	Poitiers (86)	ISFAC POITIERS	 
00412305	du 02/09/2024 au 26/06/2026	Poitiers (86)	ISFAC POITIERS	Non éligible 
00412306	du 02/09/2024 au 26/06/2026	Poitiers (86)	ISFAC POITIERS	Non éligible 
00522948	du 01/09/2025 au 30/06/2026	Poitiers (86)	ISFAC POITIERS	 
00522949	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Poitiers (86)	ISFAC POITIERS	Non éligible 
00522950	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Poitiers (86)	ISFAC POITIERS	Non éligible 