

# BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CIPECMA & CFA DU CIPECMA  
DUPUY Aurélie  
06.07.26.99.34  
adupuy@cipecma.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 :  
  
Dossier  
Entretien

Niveau d'entrée requis :  
  
Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :  
  
Cette formation vous intéresse? Vous pouvez vous préinscrire sur notre site internet. Votre candidature sera étudiée lors d'un entretien de motivation. Pendant ce temps vous pouvez démarrer vos recherches d'entreprise pour l'alternance. L'admission au CIPECMA est définitive à la signature du contrat en alternance. Vous serez accompagné dans votre recherche d'entreprise individuellement. Accessibilité PSH Le CIPECMA s'engage pour l'accueil des personnes en situation de handicap.

Prérequis pédagogiques :  
  
Prérequis Être titulaire d'un : Bac général, Bac technologique, Bac professionnel, Coursus universitaire

Contrat de professionnalisation possible ?  
  
Non

Objectif de la formation

Vous souhaitez devenir commercial expert de la relation client ? Le BTS NDRC peut vous y conduire ! Cette formation en Alternance de niveau Bac+2 vous permet d'acquérir les connaissances et compétences nécessaires à la mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise. Vous serez capable de communiquer et négocier avec les clients, d'organiser et planifier l'activité et de contribuer à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Contenu et modalités d'organisation

Vente et gestion de la relation client • Création et développement d'un portefeuille clients • Mise en place d'évènements commerciaux • Fidélisation client • Évaluation de la performance commerciale Gestion de la relation commerciale à distance et digitalisation • Vente à distance (appels entrants et sortants) • Création et animation commerciale d'un site web • Animation commerciale de forums, réseaux sociaux... • Évaluation et suivi des indicateurs de performances • Vente en e-commerce Animation de réseaux • Animation d'un réseau de distributeurs • Animation de réseau de partenaires • Animation de réseau de vente directe

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)

Et après ?

Suite de parcours

Licences professionnelles, Diplômes universitaires Bachelor École de commerce

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00415016	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Châtelailon-Plage (17)	CIPECMA & CFA DU CIPECMA		Non éligible	
00531964	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Châtelailon-Plage (17)	CIPECMA & CFA DU CIPECMA		Non éligible	
00651656	du 01/09/2026 au 30/06/2028	Châtelailon-Plage (17)	CIPECMA & CFA DU CIPECMA		Non éligible	