

**BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)****Financement**Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**CAFA FORMATION BDX  
Thomas PORTIER  
05.57.87.64.92  
cafa@cafa-formations.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 :**

dossier + entretien

**Prérequis pédagogiques :**

Non renseigné

**Contrat de professionnalisation possible ?**

Non

**Objectif de la formation**

Les objectifs d'un titulaire du BTS en Négociation et Digitalisation des Relations Clients sont ainsi multiples, dépendant en l'occurrence des besoins de l'entreprise dans lequel il va exercer. Cela inclut globalement la maîtrise des outils informatiques et les nouvelles technologies de la communication. L'utilisation généralisée des plateformes web, des réseaux sociaux et des autres moyens commerciaux comme les applications mobiles induit en effet un basculement des activités commerciales vers la digitalisation. Ensuite, il s'agit de créer et de développer des relations étroites par l'entremise de nouvelles techniques de connexion, en intégrant les réseaux sociaux ou les applications dans les procédés et processus de vente par exemple. Dans cette même optique de fidélisation, le diplômé en BTS NDRC aura à mettre en place une stratégie omnicanale.

**Contenu et modalités d'organisation**

Le BTS NDRC se concerne essentiellement sur 3 secteurs d'activité : relation client et digitalisation, négociation et vente, réseaux clientèle

**Matières du BTS NDRC :**

- Atelier de professionnalisation L'élève découvre en atelier la réalité de terrain des postes qu'ils souhaitent exercer.
- Relation Client – négociation vente Les cours permettent de découvrir tous les types de relation client et d'acquérir toutes les connaissances pour animer et faire de la négociation commerciale.
- Relation client et animation réseaux Ce bloc de cours forme à tout ce qui touche l'animation réseaux : distribution, vente directe, partenariats.
- Relation client à distance et digitalisation Ces cours permettent d'acquérir les compétences en matière d'e-commerce et gestion client via le web.
- Langue vivante L'élève suit des cours d'anglais.
- Culture économique, juridique, managériale L'élève apprend à analyser des documents juridiques, marketing ou économiques pour comprendre la situation d'une société.
- Culture économique, juridique, managériale appliquée Comme l'indique le nom de cette matière, l'étudiant découvre des cas réels et propose des solutions commerciales à divers problèmes ou contextes particuliers.

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

**Non renseigné****Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00207464</b>	du 04/10/2021 au 30/06/2023	Bordeaux (33)	CAFA FORMATION BDX		Non éligible	
<b>00253641</b>	du 12/09/2022 au 28/06/2024	Bordeaux (33)	CAFA FORMATION BDX		Non éligible	
<b>00329382</b>	du 04/09/2023 au 27/06/2025	Bordeaux (33)	CAFA FORMATION BDX		Non éligible	
<b>00372316</b>	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	CAFA FORMATION BDX		Non éligible	

00498953

du 01/09/2025 au  
31/07/2027

Bordeaux (33)

CAFA FORMATION  
BDX

Non  
éligible

