

BTS Négociation et digitalisation de la relation client**Financement**Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**GROUPE ALTERNANCE AGEN
PERAN Rozenn
05.53.48.09.87
r.peran@groupe-alternance.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
Tests
Entretien**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Niv IV validé

Prérequis pédagogiques :

Formation accessible à tout public de diplôme ou titre de niveau IV

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité. Le titulaire du BTS NDRC accompagne le client/usager tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat. Cet accompagnement se fait directement ou via un réseau de partenaires. Ses missions sont focalisées sur une ou plusieurs activités et peuvent parfois couvrir la totalité du processus commercial. En lien direct avec le client, le titulaire du BTS NDRC est un vecteur de communication interne et externe. Il intervient également dans la chaîne de valeur de ses clients pour favoriser leur développement...

Contenu et modalités d'organisation

Le BTS NDRC est divisé en deux grands blocs, les matières générales et les matières professionnelles. Les matières générales : - Culture générale et expression - Langue vivante étrangère - Culture économique, juridique et managériales Les matières professionnelles : - Relation client et négociation-vente - Relation client à distance et digitalisation - Relation client et animation de réseaux

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**
Commentaires sur la parcours personnalisable **2 jours de formation par semaine (LUNDI / MARDI) 8H45-12h45 / 13h45-17h45**

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****BAC+3 - BACHELOR - Responsable Marketing et Communication BAC+3 - BACHELOR - Responsable de Développement Commercial BAC+3 - BACHELOR - Management et Gestion d'Entreprise****Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00209268	du 01/09/2021 au 31/08/2023	Estillac (47)	GROUPE ALTERNANCE AGEN		Non éligible	 
00263202	du 05/09/2022 au 30/06/2024	ESTILLAC (47)	GROUPE ALTERNANCE AGEN		Non éligible	 
00263884	du 05/09/2022 au 30/06/2024	Pau (64)	GROUPE ALTERNANCE PAU		Non éligible	 
00332937	du 04/09/2023 au 30/06/2025	Estillac (47)	GROUPE ALTERNANCE AGEN		Non éligible	

00340030	du 04/09/2023 au 30/06/2025	Pau (64)	GROUPE ALTERNANCE PAU	Non éligible	
00533712	du 02/09/2024 au 30/06/2026	Estillac (47)	GROUPE ALTERNANCE AGEN	Non éligible	
00424615	du 16/09/2024 au 30/06/2026	Estillac (47)	GROUPE ALTERNANCE AGEN	Non éligible	
00424616	du 16/09/2024 au 30/06/2026	Pau (64)	GROUPE ALTERNANCE PAU	Non éligible	
00533713	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Estillac (47)	GROUPE ALTERNANCE AGEN	Non éligible	
00533718	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Pau (64)	GROUPE ALTERNANCE PAU	Non éligible	