

IDRAC-BTS négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)**Financement**Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**IDRAC COMPETENCES
COMMERCE ET INTERNATIONAL
ANDREY Céline
05.35.54.28.32
contact.bordeaux@idrac-bs.fr**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarie(e)
Actif(ve) non salarié(e)**Sélection :**Dossier
Tests
Entretien**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Savoir gérer l'intégralité de la relation client (en présentiel, à distance, via le Web) de la prospection à la fidélisation.

Contenu et modalités d'organisation**Enseignements généraux :** - Culture économique : les indicateurs et tableaux de bord, le circuit et les équilibres économiques, les outils de régulation, l'Union européenne. - Culture juridique : les mécanismes juridiques fondamentaux, le cadre juridique et les relations de travail et inter-entreprises - Culture managériale : analyse des situations et des théories du management dans les organisations. **Enseignements professionnels :** - Relation client et négociation vente : savoir prospecter et vendre, être capable de répondre aux demandes clients, communiquer efficacement, organiser un événement commercial, estimer la performance d'une action commerciale. - Relation client à distance et digitalisation : savoir produire, publier et assurer la visibilité des contenus digitaux, impulser, entretenir et réguler une dynamique e-relationnelle, développer la relation en e-commerce, dynamiser un site de e-commerce, faciliter et sécuriser la relation commerciale, diagnostiquer l'activité e-commerce. - Relation client et animation de réseaux : comprendre les différents canaux de commercialisation et de distribution, prendre en compte les différents types de relations distributeurs, comprendre l'environnement et les partenaires d'une entreprise.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

Non renseigné**Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00216781	du 01/09/2021 au 30/06/2023	Bordeaux (33)	IDRAC COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL		Non éligible	 
00252587	du 01/09/2022 au 30/06/2024	Bordeaux (33)	IDRAC COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL		Non éligible	 
00342171	du 01/09/2023 au 31/08/2025	Bordeaux (33)	IDRAC COMPETENCES COMMERCE ET INTERNATIONAL		Non éligible	

00396202du 01/09/2024 au
31/08/2026

Bordeaux (33)

AIPF

Non
éligibleContrat
pro**00396203**du 01/09/2024 au
31/08/2026

Bordeaux (33)

IDRAC
COMPETENCES
COMMERCE ET
INTERNATIONALMON
COMPTE
FORMATIONFPC**00396201**du 01/09/2024 au
31/08/2026

Bordeaux (33)

AIPF

Non
éligibleContrat
app**00505203**du 01/09/2025 au
31/08/2027

Bordeaux (33)

AIPF

Non
éligibleContrat
app**00505204**du 01/09/2025 au
31/08/2027

Bordeaux (33)

AIPF

Non
éligibleContrat
pro**00505205**du 01/09/2025 au
31/08/2027

Bordeaux (33)

IDRAC
COMPETENCES
COMMERCE ET
INTERNATIONALMON
COMPTE
FORMATIONFPC