

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (BTS NDRC)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

MFR DU BLAYAIS - ANTENNE
CFA
Céline STEINDORF
05.57.42.65.20
mfrblaye.fc@wanadoo.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salaré(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Prérequis : avoir une bonne culture générale. Cette filière s'adresse à des personnes capables d'un travail soutenu, régulier et soigné. Les qualités indispensables sont : Un sens de l'organisation, de la méthode et un esprit d'analyse et de synthèse. Une curiosité et une ouverture d'esprit sur l'actualité quotidienne. Du dynamisme et un sens de l'initiative. Des qualités relationnelles, un esprit d'équipe et de la discrétion. La maîtrise de l'expression écrite et orale.

Prérequis pédagogiques :

Prérequis : avoir une bonne culture générale. Cette filière s'adresse à des personnes capables d'un travail soutenu, régulier et soigné. Les qualités indispensables sont : Un sens de l'organisation, de la méthode et un esprit d'analyse et de synthèse. Une curiosité et une ouverture d'esprit sur l'actualité quotidienne. Du dynamisme et un sens de l'initiative. Des qualités relationnelles, un esprit d'équipe et de la discrétion. La maîtrise de l'expression écrite et orale.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

- Cibler et prospecter la clientèle - Négocier et accompagner la relation client - Organiser et animer un événement commercial - Exploiter et mutualiser l'information commerciale - Maîtriser la relation omnicanale - Animer la relation client digitale - Développer la relation client en e-commerce - Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs - Développer et animer un réseau de partenaires - Créer et animer un réseau de vente directe - Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale - Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales - Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique - Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

Contenu et modalités d'organisation

Module 1 : Relation Client et négociation-vente ? Cibler et prospecter la clientèle ? Négocier et accompagner la relation client ? Organiser et animer un événement commercial ? Exploiter et mutualiser l'information commerciale Module 2 : Relation client à distance ? Maîtriser la relation omnicanale ? Animer la relation client digitale ? Développer la relation client en e-commerce Module 3 : Relation client et animation de réseaux ? Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs ? Développer et animer un réseau de partenaires Module 4 : Culture générale et expression ? Respecter les contraintes de la langue écrite ? Synthétiser des informations ? Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture ? S'adapter à la situation ? Organiser un message oral Module 5 : Communication en langue vivante étrangère (anglais) ? Compréhension de documents écrits ? Production écrite ? Compréhension de l'oral ? Production et interactions orales Module 6 : Développement personnel et Professionnel ? Ateliers communication orale et certification Voltaire ? Atelier développement personnel (confiance en soi, estime de soi) La formation fait appel des apports théoriques, pratiques de l'outil informatique, explicitation de l'expérience, AFEST et situation pédagogique hybride.

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Mixte
Commentaires sur la parcours personnalisable De 16 à 40h semaine présence en cours

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
00224664	du 30/08/2021 au 30/06/2023	Saint-Martin-Lacaussade (33)	MFR DU BLAYAIS - ANTENNE CFA		  	
00258477	du 25/08/2022 au 30/06/2024	Saint-Martin-Lacaussade (33)	MFR DU BLAYAIS - ANTENNE CFA		  	

00335893	du 28/08/2023 au 30/06/2025	Saint-Martin- Lacaussade (33)	MFR DU BLAYAIS - ANTENNE CFA	Non éligible	
00437645	du 29/08/2024 au 30/06/2026	Saint-Martin- Lacaussade (33)	MFR DU BLAYAIS - ANTENNE CFA		
00412907	du 29/08/2024 au 30/06/2026	Saint-Martin- Lacaussade (33)	MFR DU BLAYAIS - ANTENNE CFA	Non éligible	
00537389	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Saint-Martin- Lacaussade (33)	MFR DU BLAYAIS - ANTENNE CFA		
00537390	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Saint-Martin- Lacaussade (33)	MFR DU BLAYAIS - ANTENNE CFA	Non éligible	