

BTS négociation et digitalisation de la relation client**Financement**Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**CFA CCI CHARENTE FORMATION
Karine SAURY
05.45.90.13.12
ksaury@ccharente-formation.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 :**Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle**Niveau d'entrée requis :**Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4
européen)**Conditions d'accès :**

VOIR OF

Prérequis pédagogiques :

VOIR OF

**Contrat de
professionnalisation
possible ?**

Non

Objectif de la formation

Le titulaire du BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC) est un commercial généraliste qui met en oeuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client. Il gère de multiples points de contacts dans le cadre d'une stratégie omnicanale. Il possède une solide culture numérique. Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant et après l'achat. 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. Il porte les valeurs et la culture de l'organisation pour son propre compte ou celui d'un commanditaire.

Contenu et modalités d'organisation

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 Relation client à distance et digitalisation - Maîtriser la relation omnicanale - Animer la relation client digitale - Développer la relation client en e-commerce Relation client et animation de réseaux - Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs - Développer et animer un réseau de partenaires - Créer et animer un réseau de vente directe Appréhender et réaliser un message écrit - 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 Communiquer oralement - S'adapter à la situation - Organiser un message oral Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

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

VOIR OF

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00226013	du 01/09/2021 au 30/06/2023	Cognac (16)	CFA CCI CHARENTE FORMATION		Non éligible	
00258528	du 01/09/2022 au 30/06/2024	Cognac (16)	CFA CCI CHARENTE FORMATION		Non éligible	
00333364	du 01/09/2023 au 31/07/2025	Cognac (16)	CHARENTE BUSINESS SCHOOL COGNAC		Non éligible	
00339902	du 01/09/2023 au 31/07/2025	L'Isle- d'Espagnac (16)	CHARENTE BUSINESS SCHOOL ANGOULEME		Non éligible	

00372143du 01/09/2024 au
31/07/2026L'Isle-
d'Espagnac
(16)**CHARENTE
BUSINESS SCHOOL
ANGOULEME**Non
éligible**00372142**du 01/09/2024 au
31/07/2026

Cognac (16)

**CHARENTE
BUSINESS SCHOOL
COGNAC**Non
éligible**00539138**du 01/09/2025 au
31/07/2027L'Isle-
d'Espagnac
(16)**CFA CCI CHARENTE
FORMATION**Non
éligible**00539139**du 01/09/2025 au
31/07/2027

Cognac (16)

**CHARENTE
BUSINESS SCHOOL
COGNAC**Non
éligible