

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

CFA ASPECT AQUITAINE
CFA ASPECT AQUITAINE
05.56.15.83.40
contact@aspect-aquitaine.fr

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 :

Sous statut contrat d'apprentissage, nécessité d'obtenir un contrat d'apprentissage auprès d'une entreprise, accompagnement à la recherche possible par notre établissement. Renseignements sur le statut d'apprenti sur le site : www.aspect-aquitaine.fr

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC), commercial généraliste, met en œuvre : • une stratégie commerciale et marketing. • de multiples points de contacts dans le cadre d'une stratégie omnicanal. • des relations tout au long du processus commercial • des interventions avant, pendant et après l'achat. Le titulaire du BTS NDRC est : • un vecteur de communication interne et externe. • un intervenant dans la chaîne de valeur de ses clients pour favoriser leur développement. • un porteur des valeurs et de culture de l'organisation pour son propre compte ou celui d'un commanditaire. Le titulaire du BTS NDRC est capable : • de s'adapter aux exigences de son activité. • de réaliser ses missions dans le respect des règles éthiques et déontologiques. • d'assurer les fonctions de prospection de clientèle, de négociation-vente. • d'animer des réseaux. • de développer la relation client en e-commerce. • de développer et piloter un réseau de partenaires et d'animer un réseau de vente directe.

Contenu et modalités d'organisation

- Culture Générale - LV1 - Culture Economique Juridique et Managériale - Relation Client Négociation Vente - Relation Client Animation Réseaux - Relation Client à Distance et Digitalisation Missions en entreprise : - Gérer la relation client de la prospection à la fidélisation - Mettre en œuvre une politique commerciale et contribuer à sa performance (utiliser efficacement les TIC spécifiques au métier) Possibilité de pratiquer une activité sportive : • Équitation (poursuite sport études) • Karaté • Pelote

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé**

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

Licence professionnelle Management des Activités Commerciales. Licence professionnelle Distribution Management Gestion de rayon Autres Licences

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00230303	du 01/09/2021 au 30/06/2023	Mauléon- Licharre (64)	CFA ASPECT AQUITAINE		Non éligible	
00260338	du 01/09/2022 au 10/07/2024	MAULEON (64)	LYCEE PRIVE SAINT-FRANCOIS		Non éligible	
00538421	du 01/09/2025 au 30/06/2027	Ustaritz (64)	LYCEE PRIVE SAINT-JOSEPH		Non éligible	