

BTS NDRC Négociation Digitalisation Relation Client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

EURIDIS BUSINESS SCHOOL
Mélina COUTY
07.61.74.75.58
m.couty@euridis.net

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
Concours
Entretien
Épreuves écrites
Épreuves orales

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

"Entretien de positionnement pour accompagner le candidat à définir le projet professionnel et découvrir ses motivations métiers. Analyse du dossier parcouresup pour les candidats jusqu'à 25 ans incluant la lettre de motivations."

Prérequis pédagogiques :

"Formation accessible Post-Bac - Capacités relationnelles et potentiel commercial - Capacités intellectuelles et rédactionnelles - Motivation"

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Former les vendeurs et managers commerciaux de demain. Ceux ci devront être capable au sortir de la formation de gérer la relation client de A à Z, c'est à dire de la prospection jusqu'à la fidélisation dans le respect des valeurs de l'entreprise. Vous n'êtes pas sans savoir que le monde se digitalise, il en va de même pour les activités commerciales. C'est pour cela que le BTS NDRC encourage l'apprentissage de ces nouveaux leviers digitaux.

Contenu et modalités d'organisation

"Enseignements généraux : - Culture générale et expression - Anglais - Culture juridique économique et managériale Enseignements professionnels : - 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 Individualisé

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

Poursuite d'études possible sur un Bachelor Négociation vente ou Bachelor Marketing et Commercial ou Bachelor Commerce International

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00253493	du 30/08/2021 au 31/08/2023	BORDEAUX (33)	EURIDIS BUSINESS SCHOOL		Non éligible	
00253193	du 29/08/2022 au 30/08/2024	Bordeaux (33)	EURIDIS BUSINESS SCHOOL		Non éligible	
00323460	du 29/08/2023 au 29/08/2025	Bordeaux (33)	EURIDIS BUSINESS SCHOOL		Non éligible	

00394972	du 26/08/2024 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	EURIDIS BUSINESS SCHOOL	Non éligible	
00520741	du 25/08/2025 au 30/06/2027	Bordeaux (33)	EURIDIS BUSINESS SCHOOL	Non éligible	
00640655	du 24/08/2026 au 30/06/2028	Bordeaux (33)	EURIDIS BUSINESS SCHOOL	Non éligible	
00640682	du 24/08/2026 au 30/06/2028	Bordeaux (33)	EURIDIS BUSINESS SCHOOL	Non éligible	