

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

GROUPE ALTERNANCE
ROCHEFORT
ADROVER Hervé
06.63.67.88.66
h.adrover@groupe-alternance.com

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 :

Tests
Entretien
Information collective

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Diplôme ou titre de niveau IV obligatoire.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle, le technicien supérieur NDRC est un expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité. Il accompagne le client/usager tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat. Le titulaire du BTS NDRC investit les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux.

Contenu et modalités d'organisation

- Culture générale et expression : Vérifier l'aptitude des candidats à communiquer avec efficacité - Culture économique, juridique et managériale : Economie générale, droit, management d'entreprise - Langue vivante 1 (Anglais ou Espagnol) : Evaluer la compréhension de la langue étrangère à l'oral; évaluer l'expression et la communication orale - Relation client et négociation-vente : Développement de clientèle; négociation, vente et valorisation de la relation client; animation de la relation client; veille et expertise commerciales - Relation client à distance et digitalisation : gestion de la vente en e-commerce; gestion de la relation client à distance; gestion de la e-relation client - Relation client et animation de réseaux : Animation de réseaux de distributeurs; animation de réseaux de partenaires; animation de réseaux de vente directe

Commentaires sur la durée hebdomadaire La formation est ouverte à tout candidat possédant déjà une partie du diplôme (acquis sessions antérieures ou diplômes donnant lieu à des cas de dispense).
Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Modularisé
Commentaires sur la parcours personnalisable La durée hebdomadaire varie de 8 à 35 heures de formation selon les modalités d'alternance mentionnées ci-dessous.

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

Le titulaire du BTS NDRC peut viser les métiers d'attaché commercial, télévendeur et à moyen terme, ceux de responsable réseau ou de manager commercial. Il peut également envisager une poursuite d'études sur des formations de niveau 6.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00262545	du 01/07/2022 au 30/08/2024	Rochefort (17)	GROUPE ALTERNANCE ROCHEFORT		Non éligible	 
00337448	du 01/09/2023 au 31/08/2025	Rochefort (17)	GROUPE ALTERNANCE ROCHEFORT		Non éligible	
00422523	du 01/09/2024 au 31/08/2026	Rochefort (17)	GROUPE ALTERNANCE ROCHEFORT		Non éligible	

00522565

du 01/09/2025 au
31/08/2027

Rochefort
(17)

GROUPE
ALTERNANCE
ROCHEFORT

Non
éligible

