Ref. formation 202201106537

BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

FORMASUP CAMPUS
Sandrine CECOTTI
05.56.34.01.73
sandrine.cecotti@formasup-campus.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
Tests
Concours
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

CONDITIONS D'ADMISSION ? Être âgé(e) de 18 à 25 ans et titulaire du baccalauréat ? Déposer son dossier de candidature auprès du centre ? Avoir satisfait à un entretien de motivation ? Avoir une entreprise d'accueil en contrat de professionnalisation ou apprentissage

Prérequis pédagogiques :

CONDITIONS D'ADMISSION ? Être âgé(e) de 18 à 25 ans et titulaire du baccalauréat ? Déposer son dossier de candidature auprès du centre ? Avoir satisfait à un entretien de motivation ? Avoir une entreprise d'accueil en contrat de professionnalisation ou apprentissage

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

? Former par alternance des jeunes de moins de 26 ans titulaires d'un bac au Brevet de Technicien Supérieur NDRC ? Préparer les futurs techniciens supérieurs NDRC aux activités professionnelles auxquelles ils devront participer. ? Réussir leur insertion et leur intégration en entreprise par le biais de l'alternance. ? En partenariat avec les entreprises, développer la double compétence technique et commerciale qui constitue un atout indiscutable. ? Bâtir de vrais projets professionnels et préparer les candidats à des situations fonctionnelles évolutives. ? Réussir une formation de niveau supérieur sanctionné par un diplôme d'état (présentation à l'examen officiel).

Contenu et modalités d'organisation

PROGRAMME DE FORMATION Le programme est établi suivant les directives du Ministère et se divise en plusieurs modules d'enseignement. 1. Culture générale et expression - Objectifs - ? Communiquer efficacement à l'écrit et à l'oral, dans la vie courante et professionnelle ; ? Maîtriser les techniques d'analyse et de synthèse. 2. Langues vivantes - Objectifs - ? Permettre un enrichissement culturel et intellectuel par l'apprentissage de l'anglais ; ? Maîtriser cette langue étrangère pour communiquer efficacement dans une perspective professionnelle ; ? Pouvoir exploiter des sources d'informations professionnelles dans la langue étudiée ; ? Mise au point d'itinéraires, l'envoi d'informations par email, créations de documents de promotion. 3. Culture économique, juridique et managériale - Objectifs - ? Exploiter une base documentaire économique, juridique et managériale ; ? Pouvoir proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions économiques, juridiques et managériales ; ? Être en mesure de proposer des diagnostiques préparant une prise de décision stratégiques ; ? Exploiter des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée. 4. Relation client et négociation – vente - Objectifs - ? Cibler et prospecter la clientèle ; ? Négocier et accompagner la relation client ; ? Organiser et animer un évènement commercial ; ? Exploiter et mutualiser l'information commerciale. 5. Relation à distance et digitalisation - Objectifs - ? Maîtriser la relation omnicanale ; ? Animer la relation client et digitale ; ? Développer la relation client en e-commerce. 6. Relation client et animation de réseaux- Objectifs – ? Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs ; ? Développer et animer un réseau de partenaires ; ? Créer et animer un réseau 6de vente directe. DEROULEMENT DE L'EXAMEN ET DELIVRANCE DU DIPLOME L'examen comporte 6 épreuves se déroulant au terme des deux années de formation. Culture Générale et expression Ecrit Coef 3 Communication en langue vivante étrangère Oral Coef 3 Culture économique, juridique et managériale Ecrit Coef 3 Relation client à distance et digitalisation Ecrit + Oral Coef 4 Relation client et animation de réseaux Oral Coef 3 Relation client et

…

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

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

possibilité de poursuite d'études en BAC +3 (Chargé de Gestion Commerciale) et Bac+5 Mastère Manager de projet

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00262627	du 03/10/2022 au 28/06/2024	BORDEAUX (33)	FORMASUP CAMPUS		MON COMPTE FORMATION	Contrat app, FPC
00333989	du 03/10/2023 au 30/06/2025	BORDEAUX (33)	FORMASUP CAMPUS		Non éligible	Contrat app
00333990	du 03/10/2023 au 30/06/2025	BORDEAUX (33)	FORMASUP CAMPUS		MON COMPTE FORMATION	FPC

00424784	du 16/09/2024 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	**FORMASUP CAMPUS**	Non éligible	Contrat app
00424786	du 16/09/2024 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	**FORMASUP CAMPUS**	MON COMPTE FORMATION	FPC