

BTS NDRC Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

LE CAMPUS BY CCI DEUX-
SÈVRES

MEBREK Nathalie

06.15.56.64.09

n.mebrek@cci79.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 :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Etre titulaire d'un diplôme ou d'une certification de niveau 4

Prérequis pédagogiques :

Avoir une aisance relationnelle et le goût des chiffres
Etre mobile (permis b fortement conseillé)

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le titulaire du BTS NDRC gère la relation commerciale dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation. Le technicien supérieur NDRC est un E-commercial E-généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C...), et quelle que soit la forme de la relation client (en face à face, à distance, e-relation). Ses missions vont de cibler et prospecter la clientèle, à négocier et défendre les marges jusqu'à maîtriser la relation client digitale.

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 Culture économique, juridique et managériale Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée : • Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale • Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions et des méthodologies économiques, juridiques ou managériales • Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique • Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée Culture générale et expression 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 Anglais • Compréhension de documents écrits • Production et interaction orales

Parcours de formation personnalisable ? **Oui**

Type de parcours

Non renseigné

Commentaires sur la parcours personnalisable

Semaine de 35h du lundi à 8h30 au vendredi 12h Du lundi au jeudi :

8h30/12h30 - 13h30/17h30 Le vendredi : 9h/12h

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

Intégrer une formation BAC +3 : Responsable de Développement Commercial Responsable de la Distribution Omnicanale Conseiller multi-canal de clientèle particuliers en banque assurance Chef de projet web et stratégie digitale Chargé des Ressources Humaines

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00264720	du 26/09/2022 au 30/06/2024	Niort (79)	LE CAMPUS BY CCI DEUX-SÈVRES		  	
00337142	du 25/09/2023 au 30/06/2025	Niort (79)	LE CAMPUS BY CCI DEUX-SÈVRES		Non éligible	
00393955	du 23/09/2024 au 30/06/2026	Niort (79)	LE CAMPUS BY CCI DEUX-SÈVRES		Non éligible	
00511396	du 15/09/2025 au 30/06/2027	Niort (79)	LE CAMPUS BY CCI DEUX-SÈVRES		Non éligible	