

# BTS Négociation et digitalisation de la relation client

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

GRUPE ALTERNANCE  
BAYONNE  
SECRETAIN Sandra  
05.35.56.92.44  
contactbayonne@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 :

Dossier  
Tests  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4  
européen)

### Conditions d'accès :

Niv IV validé

### Prérequis pédagogiques :

Formation accessible à tout public de diplôme  
ou titre de niveau IV

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Le technicien supérieur NDRC est un commercial 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, B to G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité. Le titulaire du BTS NDRC 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. Cet accompagnement se fait directement ou via un réseau de partenaires. Ses missions sont focalisées sur une ou plusieurs activités et peuvent parfois couvrir la totalité du processus commercial. En lien direct avec le client, le titulaire du BTS NDRC est un vecteur de communication interne et externe. Il intervient également dans la chaîne de valeur de ses clients pour favoriser leur développement...

## Contenu et modalités d'organisation

Le BTS NDRC est divisé en deux grands blocs, les matières générales et les matières professionnelles. Les matières générales : - Culture générale et expression - Langue vivante étrangère - Culture économique, juridique et managériales Les matières professionnelles : - 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 **Modularisé**  
Commentaires sur la parcours personnalisable **1 jour de formation par semaine (LUNDI) 8H45-12h45 / 13h45-17h45**

## 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

**BAC+3 - BACHELOR - Responsable Marketing et Communication BAC+3 - BACHELOR - Responsable de Développement Commercial**

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
<b>00328632</b>	du 14/09/2023 au 30/06/2025	Anglet (64)	GRUPE ALTERNANCE BAYONNE		Non éligible	
<b>00425736</b>	du 16/09/2024 au 30/06/2026	Anglet (64)	GRUPE ALTERNANCE BAYONNE		Non éligible	
<b>00533919</b>	du 15/09/2025 au 30/06/2027	Anglet (64)	GRUPE ALTERNANCE BAYONNE		Non éligible	