BTS NDRC Négociation Digitalisation Relation Client

Financement

Formation professionnelle continue Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ECOLE EUREKA Eve Bastrenta 07.57.50.18.87 eba@eureka-education.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 Entretien Épreuves écrites Épreuves orales

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Niveau Bac

Prérequis pédagogiques :

il n'est pas nécessaire d'avoir des compétences techniques en informatique. L'école est là pour vous apporter le vernis technique nécessaire à la compréhension des produits, solutions, et services que vous aurez à vendre. Il n'est pas non plus nécessaire de venir d'une formation en commerce, vente ou marketing. Avoir un bac acquis ou en cours d'acquisition Etre motivé et avoir un attrait pour la vente et la négociation Avoir de bonnes capacités relationnelles et un potentiel commercial (pour les formations en vente).

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

A l'issue de la formation en BTS NDRC, vous saurez : Accompagner vos clients tout au long du processus commercial Maîtriser un cycle de vente complet : avant, pendant et après l'achat Prospection et prise de rendez-vous Animation, conseil de vos clients, et mise en place d'autres opérations commerciales spécifiques Négociation et établissement de devis Suivi de votre client après la vente Compréhension des nouveaux usages commerciaux liés à l'utilisation des outils digitaux : usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux. Le BTS NDRC en alternance : l'objectif de l'alternance est de donner une première expérience aux étudiants afin d'acquérir les codes de l'entreprise et de mettre en application les techniques de vente et de négociation vues en cours.

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 évènement 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 direct

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Commentaires sur la parcours personnalisable

Type de parcours

Non renseigné

37H30

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 Débouchés professionnels

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00333047	du 29/08/2023 au 29/08/2025	Bayonne (64)	ECOLE EUREKA - SUP'TERTIAIRE BAYONNE		Non éligible	Contrat
00376880	du 29/08/2024 au 15/07/2026	Bayonne (64)	ECOLE EUREKA - SUP'TERTIAIRE BAYONNE		Non éligible	Contrat

00534571

du 01/09/2025 au 16/07/2027

Bayonne (64)

ECOLE EUREKA -SUP'TERTIAIRE BAYONNE

Non éligible

