

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ASSOCIATION SUP DE VINCI
Faustine RISSO
07.57.10.33.86
faustine.risso@isme.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
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Pour faire acte de candidature, il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel ou d'une certification professionnelle de niveau 4.
Sélection : sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

Prérequis pédagogiques :

Pour faire acte de candidature, il faut être en cours d'obtention ou titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel ou d'une certification professionnelle de niveau 4.
Sélection : sur dossier, tests écrits et entretien de motivation

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) est un vendeur manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité et met en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication. OBJECTIFS : - Développer un portefeuille clients à partir de l'analyse de son marché, de son secteur, de son entreprise et des cibles de prospects - Proposer, négocier et vendre une solution et des conseils adaptés aux clients dans le respect des règles éthiques et déontologiques - Organiser, animer des événements commerciaux - Exploiter et enrichir les informations commerciales issues de son activité en mutualisant l'information en interne à l'aide des processus/outils dédiés

Contenu et modalités d'organisation

Enseignement professionnel Relation client et négociation-vente Animation de réseaux Relation client à distance Ateliers de professionnalisation Enseignement général Culture économique, juridique, managériale Culture générale et expression Anglais

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

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

Bachelor Développement Commercial Bachelor Marketing et Commerce Métiers Visés: Commercial Attaché commercial Chargé de clientèle Dans toutes entreprises avec un service commercial (produits ou services, B2B, B2C, B2G)

Calendrier des sessions

| Numéro Carif | Dates de formation | Ville | Organisme de formation | Type d'entrée | CPF | Modalités |
|--------------|-----------------------------|--------------|------------------------|---------------|--------------|---|
| 00334986 | du 11/09/2023 au 30/06/2025 | Périgny (17) | ISME-LA ROCHELLE | | Non éligible |  |
| 00393063 | du 09/09/2024 au 30/06/2026 | Périgny (17) | ISME-LA ROCHELLE | | Non éligible |  |