Ref. formation 202311201966

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

SUP' COURS PÉRET
CAZAUX Cindy
05.56.95.93.17
c.cazaux@cours-peret-bordeaux.com

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

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Tous types de public titulaire d'un Baccalauréat (ou titre de niveau IV).

Prérequis pédagogiques :

Connaissances requises dans les métiers du commerce.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le technicien supérieur a pour perspective d'apporter son appui à une, un ou plusieurs cadres, à une équipe projet ou au personnel d'une entité. Il assure des missions d'interface, de coordination et d'organisation dans le domaine administratif. Il contribue également à la productivité et à l'image de l'entité ainsi qu'au développement du travail collaboratif. Son expertise lui permet de contribuer a? l'ame?lioration des processus administratifs, impliquant des membres de l'entite? mais aussi des partenaires de l'organisation. Programme / contenu Le programme prévoit des matières de culture générale (français, communication en langue vivante étrangère, droit et économie) et des matières techniques (relation-client et négociation-vente, relation client à distance et digitalisation, relation client et animation de réseaux). Débouchés Les débouchés sont multiples car le diplôme reste très ouvert. Le BTS NDRC offre de nombreux postes dans les secteurs des gestion de projet, commerce, communication, digital et marketing.... Les entreprises sont toujours à la recherche de personnes motivées pour intégrer leur équipe. Voici les différents métiers qui vous seront accessibles en début de carrière, juste après avoir terminé votre BTS NDRC. - Chargé de clientèle - Commercial - Assistant commercial - Conseiller de Vente - Responsable de Service Client - Chargé de Communication - Chef de Secteur - Entrepreneur

Contenu et modalités d'organisation

Culture générale : 120h Anglais : 180h Culture économique, juridique et managériale (CEJM): 240h Relation client et négociation-vente: 360h Relation client à distance et digitalisation: 300h Relation client et animation de réseaux: 240h Ateliers de professionnalisation et de CEJM : 360h

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** **Type de parcours** ***Non renseigné***
Commentaires sur la parcours personnalisable **35 heures (cours + entreprise) ; contrat en entreprise de 39h possible.**

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

Le diplôme étant reconnu par l'Etat, les titulaires d'un BTS NDRC peuvent poursuivre leurs études dans la branche souhaitée, sous format alternance ou initial. Suite à l'obtention du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client, il est possible de poursuivre la formation avec un diplôme de niveau supérieur. Voici quelques-unes des options de formations disponibles : - Licence professionnelle en management ; - Bachelor en management et ressources humaines ; - École de commerce.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00413193	du 02/09/2024 au 17/07/2026	Le Haillan (33)	SUP' COURS PÉRET		Non éligible	Contrat app
00522381	du 01/09/2025 au 16/07/2027	Le Haillan (33)	SUP' COURS PÉRET		Non éligible	Contrat app
00522382	du 01/09/2025 au 16/07/2027	Le Haillan (33)	SUP' COURS PÉRET		Non éligible	Contrat pro