

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ASSOCIATION SUP DE VINCI
CECOTTI Sandrine
05.56.34.01.73
sandrine.cecotti@formasup-campus.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
Concours
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Être en cours d'obtention ou titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel ou d'une certification professionnelle de niveau 4. Déposer son dossier de candidature auprès du centre Avoir satisfait à un entretien de motivation

Prérequis pédagogiques :

Être en cours d'obtention ou titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel ou d'une certification professionnelle de niveau 4. Déposer son dossier de candidature auprès du centre Avoir satisfait à un 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. 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

Programme de Formation 1ère année: E1. Culture générale 60 Culture Général et Expression 60 E2. LVE 50 Langue Vivante étrangère 50 E3. CEJM 88 CEJM (droit, éco et mana des entreprises) 88 E4. Relation client et négociation-vente 150 Relation client et négociation-vente 150 E5. Relation client à distance et digitalisation 120 Relation client à distance 60 Digitalisation 60 E6. Relation client et animation de réseaux 120 Animation de réseaux 120 Atelier pro 50 BTS BLANC 40 Gestion 40 TOTAL HEURES 718 Programme de formation 2ème Année : E1. Culture générale 60 Culture Général et Expression 60 E2. LVE 50 Langue Vivante étrangère 50 E3. CEJM 88 CEJM (droit, éco et mana des entreprises) 88 E4. Relation client et négociation-vente 120 Relation client et négociation-vente 120 E5. Relation client à distance et digitalisation 100 Relation client à distance 50 Digitalisation 50 E6. Relation client et animation de réseaux 104 Animation de réseaux 104 E7. Atelier pro 40 BTS BLANC (x2) 40 Gestion 30 TOTAL HEURES 632 TOTAL 1350

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Mixte**

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

Après l'obtention du BTS, une poursuite d'étude est possible en : Bachelor Marketing et Commerce Bachelor Développement Commercial Bachelor E-Commerce

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00471435	du 16/09/2024 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	FORMASUP CAMPUS		Non éligible	Contrat app
00512907	du 15/09/2025 au 30/06/2027	Bordeaux (33)	FORMASUP CAMPUS		Non éligible	Contrat app
00512948	du 15/09/2025 au 30/06/2027	Bordeaux (33)	FORMASUP CAMPUS		MON COMPTE FORMATION	FPC