

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ISME-LA ROCHELLE
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.

Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

Objectif de la formation

Le titulaire du BTS NDRC accompagne le client 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. L'accélération de la digitalisation des activités commerciales conduit le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux. Recommandations, avis, notations sur les réseaux sociaux, forums, deviennent de fait des vecteurs de communication que le commercial doit intégrer pour développer la clientèle et avoir une forte réactivité. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les technologies de l'information et de la communication

Contenu et modalités d'organisation

Enseignement général : Culture économique, juridique et managériale (*CEJM) Ateliers de CEJM appliquée Culture générale et expression Anglais Enseignement professionnel : Relation client et négociation-vente Relation client et animation de réseaux Relation client à distance et digitalisation Ateliers de professionnalisation

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)

MON COMPTE FORMATION Éligible au CPF

Et après ?

Suite de parcours

Poursuites d'études possibles: Bachelor Conseiller Financier Bachelor Développement Commercial Bachelor Marketing et Commerce Métiers visés : Commercial Attaché commercial Chargé de clientèle

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00521620	du 15/09/2025 au 30/06/2027	Périgny (17)	ISME-LA ROCHELLE		MON COMPTE FORMATION	FPC
00521621	du 15/09/2025 au 30/06/2027	Périgny (17)	ISME-LA ROCHELLE		Non éligible	Contrat pro