Ref. formation 202411281323

BTS - Négociation et digitalisation de la relation client

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

LIMOGES BUSINESS SCHOOL
Limoges Business School
06.50.07.85.49
Direction@limoges-business-school.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
Inscription directe ou par un conseiller en insertion professionnelle
Information collective

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Titulaires d'un Baccalauréat ou niveau équivalent (niveau 4)

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) prépare des professionnels polyvalents, au cœur des mutations des métiers commerciaux. Avec la digitalisation et des consommateurs toujours plus connectés et exigeants, le rôle du commercial évolue vers une gestion stratégique de la relation client. Le titulaire du BTS NDRC maîtrise les outils digitaux, les données clients et les stratégies omnicanales. Il sait interagir avec une clientèle variée (B2B, B2C, B2G), en présentiel, à distance ou en ligne, et répondre aux attentes avec des solutions personnalisées. Ses compétences incluent la gestion des points de contact, la création d'expériences uniques et la fidélisation par une relation durable de confiance. Connecté en permanence, le technicien NDRC intègre réseaux sociaux, avis clients et outils numériques dans sa stratégie pour développer et optimiser la clientèle. Il accompagne le client à chaque étape : prospection, conseil, négociation, suivi après-vente, et bien plus encore. Polyvalent et adaptable, il participe activement à la croissance des entreprises en s'intégrant dans leur stratégie commerciale et marketing. Ce diplôme ouvre les portes à des carrières stimulantes, au croisement de l'innovation, du numérique et de la relation humaine.

Contenu et modalités d'organisation

CONTENU PÉDAGOGIQUE : MATIÈRES GÉNÉRALES : - Anglais - Culture générale et expression - Culture économique juridique et managériale MATIÈRES PROFESSIONNELLES - Relation Client et Négociation-vente - Relation Client à distance et Digitalisation - Relation Client et Animation de Réseaux

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)*

Et après ?

Suite de parcours

Licence Professionnelle, Académique, Université , IUT.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00536294	du 01/09/2025 au 31/08/2027	Limoges (87)	LIMOGES BUSINESS SCHOOL		Non éligible	Contrat app