

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

ACF
Bruno Ferrez
05.56.33.81.61
brunoferrez.acf@bordeauxformation.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
Tests
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Dossier de candidature, test et entretien avec un de nos chargés de recrutement (H/F)

Prérequis pédagogiques :

Avoir un niveau BAC, un intérêt pour le commerce

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Chez ACF, nous vous accompagnons dans votre recherche d'entreprise. Vous serez rémunéré(e) pendant votre formation BTS NDRC en apprentissage ou en contrat de professionnalisation. Les frais de formation seront pris en charge par l'OPCO votre entreprise. Vous n'aurez aucun frais à régler, pas de frais de dossier ou d'inscription. Le BTS NDRC en apprentissage avec ACF Le BTS NDRC remplace le BTS NRC (Négociation relation client). Le BTS NDRC a incorporé les nouvelles technologies et la dématérialisation des échanges dans son programme. Il prépare les étudiants, les demandeurs d'emplois ou les salariés qui souhaitent orienter leur carrière vers un poste de commercial généraliste. Fort de son expérience, ACF a noué des partenariats avec des entreprises de toutes tailles dans différents secteurs d'activité (Banques, assurance, immobilier, négoce de matériaux de construction, grossistes ...). Détails de la formation BTS NDRC en alternance Objectifs du BTS NDRC Le titulaire du BTS NDRC est capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G). Modalités d'alternance Vous alternez des périodes en formation et des périodes en entreprise. L'objectif est double : Intégrer les enseignements théoriques appris lors de la formation et mettre le plus possible les contenus de formation en application en entreprise. Nous assurons au moins une visite en entreprise par année pour assurer un suivi avec le maître d'apprentissage. En contrat d'apprentissage • Validation : diplôme BTS NDRC (Négociation et digitalisation de la Relation Client) de niveau 5 • Durée : 22 à 24 mois, pour une moyenne de 1 352 heures • Rythme : 2 à 2,5 j en formation par semaine, reste du temps en entreprise • Modalités : présentiel et distanciel • Dates d'inscription : de février à octobre de chaque année • Dates de formation : à partir de septembre jusqu'en juin (2 ans plus tard) • Date d'examen : date à définir (mai / juin à la fin de la deuxième année)

Contenu et modalités d'organisation

Le programme du BTS NDRC se compose de deux parties. Une première partie comprenant des matières générales (communes à l'ensemble des BTS) et d'autres matières professionnelles et techniques destinées à vous former aux professions de la vente, du management et de la gestion. Cette complémentarité permet une intégration rapide après obtention de votre diplôme. Matières générales Culture générale et expression Langue vivante étrangère Culture économique, juridique et managériale Matières professionnelles Relation client et négociation-vente Relation client à distance et digitalisation Relation client et animation de réseaux Missions effectuées durant la formation : Au terme de la formation, l'apprenant doit être capable de : Développer la clientèle Négocier, vendre et valoriser la relation client Animer la relation client Gérer la relation client à distance Gérer la e-relation Gérer la vente en e-commerce Animer les réseaux de distributeurs Qualités requises pour intégrer le BTS Négociation et digitalisation de la Relation Client L'étudiant(e) souhaitant être accepté dans une formation BTS NDRC doit avoir certaines qualités et capacités, parmi les suivantes : • Aimer le contact, avoir des facilités de communication • être organisé(e), autonome et rigoureux • être diplomate et avoir le sens de la relation-client • être en mesure d'appliquer les codes et comportements professionnels • savoir manager et communiquer professionnellement avec une équipe • être intéressé par le digital

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

Avec un BTS NDRC l'accès à l'emploi est favorisé, mais il est possible de poursuivre vers une formation Bac +3 à la suite de ce parcours. Il est possible d'effectuer une troisième année de bachelor, accessible en alternance, dans une école de commerce: bachelor commerce, bachelor communication, bachelor gestion... Si vous choisissez cette voie, vous aurez aussi la possibilité de faire un Master afin de vous spécialiser davantage dans la discipline commerciale de votre choix.

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00542001	du 15/09/2025 au 31/08/2027	Bordeaux (33)	ACF		Non éligible	Contrat app