

## BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT - NDRC

Taux de réussite : 78.00 %

### PUBLIC VISÉ

Public de - 29ans  
Rqth  
Créateur ou repreneur  
d'entreprise  
Sportif de haut niveau  
Contrat d'apprentissage

### LE + DE LA FORMATION

Aucun frais d'inscription ne sera  
demandé. Prise en charge à  
100%. Pour connaître tous les  
indicateurs du CFA académique,  
consultez le site InserJeunes.

### DUREE

Durée moyenne : contenus et  
durées individualisés.  
Durée en centre : 1350 heures  
Durée en entreprise : 1864  
heures  
Durée hebdomadaire moyenne :  
35h / semaine

### DATES PREVISIONNELLES

Du 04/09/2023 au 30/06/2025.

### LIEUX DE FORMATION

CFA  
Lycée la Source  
5, rue de la Muette  
94130 Nogent-sur-Marne

### CONTACT

CFA  
Nicole Eustache  
Tél : 01 57 02 67 74  
cfa-academique@ac-creteil.fr  
Référént handicap :  
AGATHE BOUMENDIL/ JULIE  
BOEHRER

### TARIFS

Prix tarif public maximum :  
Forfait parcours mixte :  
17 000,00 €.  
Organisme non soumis à la TVA.  
Voir nos conditions générales de ventes

### FINANCEMENTS

Type de financement :  
Contrat d'apprentissage  
N° DOKELIO : SE\_857019

### CODES

### OBJECTIFS

Le titulaire du BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC) est un commercial généraliste qui met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client. Il gère de multiples points de contacts dans le cadre d'une stratégie omnicanale. Il possède une solide culture numérique. Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant et après l'achat.

### PRE-REQUIS

Le BTS négociation et digitalisation de la relation client est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac STMG, bac pro Métiers du commerce et de la vente, option A : animation et gestion de l'espace commercial, option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale, bac général.

### POSITIONNEMENT

pédagogique

### MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

L'admission en formation peut s'effectuer sur dossier, test et entretien.  
Inscriptions du 20/03/2023 au 07/07/2023 au Lycée la Source à Nogent-sur-Marne.

### MODALITES PEDAGOGIQUES

Parcours en alternance.  
Accompagnement personnalisé.  
Organisé en alternance.  
Cours du jour

### CONTENUS

- ▶ Cibler et prospecter la clientèle
- ▶ Négocier et accompagner la relation client
- ▶ Organiser et animer un évènement commercial
- ▶ Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- ▶ Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs;
- ▶ Développer et animer un réseau de partenaires;
- ▶ Créer et animer un réseau de vente directe.
- ▶ Bloc de compétences 1 - Relation client et négociation-vente
- ▶ Appréhender et réaliser un message écrit;  
Communiquer oralement.
- ▶ Développer la relation client en e-commerce.
- ▶ Bloc de compétences 2 - Relation client à distance et digitalisation
- ▶ Maîtriser la relation omnicanale;
- ▶ Bloc de compétences 3 - Relation client et animation de réseaux :
- ▶ Animer la relation client digitale;
- ▶ Bloc de compétences 4 - Culture générale et expression
- ▶ Bloc de compétences 5 - Langue vivante étrangère 1.
- ▶ Bloc de compétences 6 - Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

### VALIDATION

- ▶ Diplôme BTS Négociation et digitalisation de la relation client - NDRC niveau : 5

### SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle



**RÉPUBLIQUE  
FRANÇAISE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*

NSF : 312

RNCP : 34030

Formacode : 34561

Code Rome : M1704



**GIP FCIP**

ACADÉMIE DE CRÉTEIL

du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce