

> BTS NDRC

Négociation Digitalisation de la Relation Client

apprentissage
sur 2 ans

Objectifs de la formation

Le titulaire du BTS Négociation et digitalisation de la relation client est un commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.

Compétences et aptitudes attendues

- > Gérer la relation client et la négociation vente : cibler et prospecter, négocier et accompagner le client, exploiter et mutualiser l'information commerciale
- > Développer la relation client à distance et la digitalisation : dynamiser les ventes digitales, développer la relation client e-commerce
- > Animer les réseaux : implanter et promouvoir une offre, développer et piloter un réseau de partenaires, créer et animer un réseau de vente directe

Programme de la formation

Matières professionnelles

- > Bloc 1 - Relation client et négociation vente - Unité 4
- > Bloc 2 - Relation client à distance et digitalisation - Unité 5
- > Bloc 3 - Relation client et animation de réseaux - Unité 6

Matières générales

- > Economie, juridique et managériale - Unité 3
- > Culture générale et expression - Unité 1
- > Communication en langue vivante étrangère - Unité 2

Méthodes mobilisées

Cours magistraux, études de cas, ateliers professionnels, travail collaboratif, environnement numérique de travail

Modalités d'évaluation

Au cours de l'année : devoirs sur table, devoirs maison, QCM, examens blancs, oraux d'entraînement

Admission

Conditions d'entrée

- > Niveau de recrutement : Bac ES, Bac STMG, Bac Pro Commerce, Bac Pro Vente
 - > Sélection des candidats sur dossier
 - > Tests de positionnement / Entretien individuel
 - > Admission définitive à la signature d'un contrat en alternance (sans contrat, délai 3 mois sup. avec statut stagiaire formation)
- Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre-indication médicale. Plus d'infos sur handicap@cerfal.fr.

Pré-requis

Attendus nationaux de la plateforme d'inscription dans l'enseignement supérieur Parcoursup :

- > S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale
- > Disposer de compétences relationnelles
- > Avoir le goût des échanges à finalité commerciale
- > Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits
- > Savoir évoluer dans des environnements numériques
- > Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels, adaptés à l'image des entreprises
- > Disposer d'aptitudes pour travailler en équipe
- > Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Délai accès

Calendrier PARCOURSUP

Rythme de l'alternance

1 semaine école / 1 semaine entreprise

Durée et Rémunération

Contrat d'apprentissage de 2 ans

Rémunération de l'apprenti :

Vous pouvez simuler votre rémunération sur : <https://www.alternance.emploi.gouv.fr/simulateur-alternant/>

Equivalence ECTS

120 ECTS

Parcours d'études

- > Insertion professionnelle
- > Licence pro Management des activités commerciales
- > Licence pro Commercialisation de produits et services
- > Licence pro E-commerce et marketing numérique
- > Licence pro Métiers du marketing opérationnel

Contact

Sylvie Ireland

Chargée de la relation entreprise et formations en alternance
sireland@bury-rosaire.fr

07 57 48 65 43 / 01 34 27 38 11



Débouchés professionnels

- > Prospecteur
- > Promoteur / animateur des ventes
- > Animateur réseau
- > Vendeur
- > Conseiller / chargé de clientèle
- > Ingénieur commercial
- > Courtier / négociant
- > Chef / responsable des ventes
- > Assistant manager