

# Formation **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client**

Code RNCP 34030 - Diplôme certifié Bac+2 par le ministère de l'enseignement supérieur

**Les nouvelles technologies bouleversent le métiers de commercial et la relation client, dans ce contexte le BTS NDRC répond à ces nouvelles attentes.**

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Devenir un négociateur commercial capable de prendre en charge la relation client dans sa globalité : prospection, communication, négociation et fidélisation. Mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise et contribuer au développement des ventes.

## À qui s'adresse cette formation ?

Pour des profils :

- à l'aise à l'oral et qui aiment la relation client
- qui souhaitent devenir négociateurs et relever des challenges
- qui ont un esprit d'initiative et sont capables de travailler en autonomie comme en équipe



### PRÉ-REQUIS

Un diplôme de niveau IV (Baccalauréat) ou 3 ans d'expérience professionnelle

## PROGRAMME DE COURS

- Français : culture générale et expression
- Anglais
- Culture Économique Juridique et Managériale
- Mercatique
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et négociation-vente
- Relation client et animation de réseaux
- Informatique commerciale
- Ateliers de professionnalisation

# Modalités de formation

## Formation en alternance

2 jours en cours,  
3 jours en entreprise  
(contrat d'apprentissage)

- > Formation gratuite ;
- > Travail rémunéré à plein temps ;
- > Opportunité d'embauche après l'obtention du BTS.

## Formation classique

2 jours en cours (lundi/mardi),  
3 jours en entreprise ou en stage  
(dans un poste en lien avec le diplôme)

- > Le travail remplace le stage obligatoire et permet d'effectuer les missions commerciales du BTS ;
- > Il permet également de financer la formation chaque mois.

Il est nécessaire de trouver une entreprise pour vous former en alternance, à temps partiel "ou en stage". Pour vous aider dans cette démarche, nous mettons en place dès la rentrée un stage de recherche d'entreprise avec aide à la rédaction de CV, recherche de poste, et simulations d'entretiens.

Nous proposons également des postes en alternance dans nos entreprises partenaires.



## Après la formation ?

- Vous pouvez devenir responsable e-commerce, chargé de clientèle web, attaché commercial, négociateur commercial, responsable commercial.
- Ou continuer vos études vers une licence en école de commerce ou à l'université.

# Les compétences enseignées en BTS NDRC

- Cibler et prospecter la clientèle
- Méthodes de négociation
- Organiser un événement commercial
- Communiquer sur le web et les réseaux sociaux
- Créer un site internet
- Développer un réseau de partenaires
- Implanter et promouvoir une offre chez un distributeur

Nos formateurs sont divers, issus du monde de l'entreprise pour les matières professionnelles et de l'éducation nationale pour les matières générales.

Nous utilisons différentes méthodes pour que chaque élève puisse progresser : cours semi-magistral avec interactions, exercices en groupes, cas pratiques sur vidéos à résoudre à l'oral, exercices individuels respectant le temps d'apprentissage de chaque apprenant pour vérifier son avancement et sa

## COMMENT S'INSCRIRE



- > Remplir le formulaire dans l'onglet «inscriptions» du site internet
- > Prendre rendez-vous en ligne
- > Si vous êtes accepté remettre le dossier d'inscription final

## DATES / TARIFS

- > Formation en 2 ans
- > 1<sup>ère</sup> année : septembre 2021 à juin 2023
- > Examen national à partir de mai 2023

TARIFS / par année

3 950 euros paiement en une fois

4 250 euros paiement en plusieurs fois