

en alternance

BTS NDRC

Négociation et Digitalisation
de la Relation Client



BAC
+2
DIPLOME D'ÉTAT
NIVEAU 5 RNCP 38368

2 ANS
D'ÉTUDES

PRÉ-REQUIS
BAC OU
DIPLOME
NIVEAU 4

2 JOURS
À L'ÉCOLE

3
EN ENTREPRISE

OBJECTIFS

Le diplôme qui relie les techniques de commercialisation au monde digital. Négociation, vente en ligne et communication sur les médias sociaux.

De la prospection jusqu'à la conclusion d'un contrat et la fidélisation du client, devenez un manager capable de se challenger et d'atteindre ses objectifs dans un contexte de plus en plus digitalisé avec le développement des réseaux sociaux.

VOTRE PROFIL

- 1 Dynamiques, tenaces et curieux
- 2 Ayant une aisance orale et un bon relationnel
- 3 Aimant travailler en équipe
- 4 Avec un goût certain pour le challenge

DEBOUCHES

- Le **BTS NDRC** forme les futurs professionnels qui vont travailler au sein du service **commercial d'une entreprise**, au service du développement de l'entreprise.
- Vous pouvez devenir responsable e-commerce, chargé de clientèle web, attaché commercial, négociateur commercial, responsable commercial ...

COMPETENCES ENSEIGNÉES

1 Relation client et négociation-vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

2 Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation client omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Communiquer sur les réseaux sociaux
- Créer un site vitrine / un site e-commerce

3 Relation client et animation de réseaux

- Gérer les opérations courantes d'une unité commerciale
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances, suivre les indicateurs de son entité commerciale

PEDAGOGIE

Les matières

- Français : culture générale et expression
- Langue vivante : Anglais
- Culture Economique, Juridique et Managériale
- Relation Client à distance et Digitalisation
- Relation Client et Négociation-Vente
- Relation Client et animation de réseaux
- Informatique commerciale

Moyens techniques et pédagogiques

- Formation en présentiel
- Professeurs spécialisés et formateurs issus du monde professionnel
- Modules e-learning (Projet Voltaire, PIX & travaux à distance)
- Coaching individualisé (recherche d'alternance & suivi des dossiers professionnels)
- Prêt de matériels informatiques
- Ateliers de communication et informatique,
- Examens blancs réalisés par des jurys académiques

ALTERNANCE

Placement en entreprise :

Nous favorisons le placement de nos étudiants en proposant leurs profils à nos partenaires de longue date, ainsi que pour des postes exclusifs réservés aux étudiants de notre établissement. Cependant, les places sont limitées, et les recruteurs ont le dernier mot, privilégiant les profils les plus motivés.

Ateliers alternance :

Nos ateliers alternance sont conçus pour vous aider à perfectionner vos CV, lettres de motivation et simulations d'entretiens. Notre objectif est d'augmenter vos chances de recrutement et de vous préparer au mieux pour le monde professionnel.

Poste en alternance

Quelques exemples de postes pour une alternance en BTS NDRC :

- Chargé de clientèle
- Chargé de comptes professionnels
- Conseiller de vente en ligne
- Chargé de communication

INSCRIPTIONS

Comment s'inscrire

- 1 Remplir le formulaire « **inscriptions** » sur le site internet
- 2 Prendre rendez-vous en ligne pour un entretien d'admission
- 3 Si vous êtes accepté remettre le dossier d'inscription final

Dates et programme

- Formation en 2 ans
- Cours de septembre à juin
- Certification par le passage de l'examen national à l'issue des 2 années.

Financement de la formation

- Alternance : prise en charge par l'entreprise
- Initiale : nous contacter