

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) – F/H

Mis à jour le 24 février 2026

Conditions d'entrée et prérequis

- Etre âgé de 15 à 29 ans révolus (des dérogations sont possibles, vous pouvez nous contacter)
- Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4

Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

Public visé

Futurs apprentis de 15 à 29 ans révolus

Rythme

Alternance

Durée en centre

24 mois

Validation

- **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client**
Diplôme de niveau 5 délivré par le Ministère de l'Éducation nationale
[RNCP38368](#)

Modalités d'évaluation

- Epreuves ponctuelles et contrôles en cours de formation (CCF)

Possibilité de validation par blocs de compétences

Non

Entrée-sortie permanente

Oui

Vous avez entre 15 et 29 ans révolus ? Vous souhaitez préparer un diplôme tout en travaillant ?

Objectifs professionnels

Le titulaire du **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)** est un commercial généraliste. Il met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client.

Ses **principales missions** sont :

- Gérer de multiples points de contacts dans le cadre d'une stratégie omnicanale
- Accompagner le client tout au long du processus commercial
- Participer à la communication interne et externe
- Intervenir dans la chaîne de valeur des clients pour favoriser leur développement
- Assurer les fonctions de prospection de clientèle, de négociation-vente et d'animation de réseaux
- Développer et piloter le réseau de partenaires
- Animer un réseau de vente directe

Le titulaire du BTS NDRC **peut évoluer dans toutes les organisations mettant en œuvre une démarche commerciale. Il peut s'agir d'organisations artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique.**

Contenu

- **Enseignement général :**
Culture générale et expression
Communication en langue vivante étrangère 1
Culture économique, juridique et managériale
Communication en langue vivante étrangère 2 (facultatif)
- **Enseignements professionnel :**
POLE 1 : Relation client et négociation-vente
POLE 2 : Relation client à distance et digitalisation
POLE 3 : Relation client et animation de réseaux

Modalités pédagogiques

- Formation en alternance
- Formation théorique et pratique (plateau technique ou équipement spécifique)
- La formation pratique en entreprise est assurée par le maître d'apprentissage

Profil des intervenants

- Enseignants formateurs du CFA académique

Les plus

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) – F/H

Codes réglementaires

- Code RNCP : RNCP38368
- Code diplôme : 32031212
- Formacode34040,34561, 34076
- Code NSF : 312
- Code ROME : D1406, D1401, D1501

Taux de réussite 2025 : 82 %

Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

Délais et modalités d'accès

- Pré-inscription en _____ ligne : <https://cfa-alsace.ymag.cloud/index.php/preinscription>

Financements possibles

- Formation 100% prise en charge par l'OPCO (aucun frais à la charge de l'apprenti)

Poursuite de parcours

Entrée dans la vie active :

- Assistant commercial
- Animateur commercial
- Chargé de clientèle
- Télévendeur
- Responsable commercial

Poursuites d'études :

- Possibilité de préparer un diplôme, titre ou certification de niveau 6 (BAC +3)

Référent handicap

Toutes nos formations sont accessibles à la candidature de personnes en situation de handicap. Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

Réseau

- CFA ACADEMIQUE
- 2 rue Adolphe Seyboth
67000 STRASBOURG
- info@cfa-academique.fr
- 03 88 14 10 10
- www.cfa-academique.fr
- SIRET : 18671553800044