

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

Mis à jour le 1 juillet 2024

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 l'Education nationale
[RNCP38368](#)

Modalités d'évaluation

Epreuves ponctuelles et contrôles
en cours de formation (CCF)

Possibilité de validation par blocs de compétences

Non

Entrée et 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 professionnels :**
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
- Formacode 3404034561, 34076
- Code NSF : 312
- Code ROME : D1406, D1401, D1501

Taux de réussite : 87 %

Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

Délais et modalités d'accès

Pré-inscription en ligne : <https://cfa-ac-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
- cfa@ac-strasbourg.fr
- 03 88 14 10 10
- www.cfa-academique.fr
- SIRET : 18671553800044