

Formation **BTS NDRC** **NEGOCIATION 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 métier de commercial et la relation client et 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 :

- | Dynamiques, tenaces et curieux
- | Ayant une aisance orale et un bon relationnel
- | Aimant travailler en équipe
- | Avec un goût certain pour le challenge
- | Force de propositions



PRÉ-REQUIS

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

Description de la formation

> Le **BTS NDRC** est une formation polyvalente idéale pour faciliter l'entrée dans la vie professionnelle et accéder aux métiers de la vente et du management commercial.

> **Lors de la formation** l'étudiant apprendra à maîtriser l'ensemble des outils digitaux permettant d'exercer dans toutes les organisations et l'ensemble des secteurs d'activités.

Modalités de formation

- Rythme : 2 jours à l'école / 3 jours en entreprise
- Formation gratuite en alternance
- Travail rémunéré à plein temps

Pôle relations entreprises

Notre pôle relations entreprises suit individuellement les étudiants dans leur recherche d'alternance et les accompagne jusqu'à l'obtention de leur contrat d'apprentissage !

I Mise en place d'ateliers dès la rentrée :

- Ateliers de recherche d'entreprise
- Optimisation du CV et lettre de motivation
- Simulations d'entretiens et coaching
- Ateliers de communication

I Notre réseau d'entreprises :

- Nous partageons le profil de nos étudiants aux entreprises avec qui nous travaillons depuis plusieurs années, ainsi que des postes exclusifs, des rendez-vous job dating au sein de l'école ...

I Que faire si malgré tout vous ne trouvez pas d'alternance ?

- > Commencez votre BTS en initial et basculez en alternance en cours d'année
- > Remboursement des frais versés si vous obtenez un contrat dans les 3 mois suivant la rentrée.



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

• MATIÈRES :

- 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

• COMPÉTENCES ENSEIGNÉES :

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier
- Organiser un évènement 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

COMMENT S'INSCRIRE

DATES / TARIFS

- > 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

- > Formation en 2 ans
- > 1^{ère} année : septembre 2023 à juin 2024
- > Examen national à partir de mai 2025

TARIFS de la formation :

Ecole gratuite en alternance
En initiale [consulter les tarifs](#)