BTS NDRC
Négociation et Digitalisation Relation Client

- Alternance
- RNCP Niveau 5
- Code RNCP : 34030

OBJECTIFS

Le titulaire du BTS NDRC est un manager commercial qui gère l'intégralité de la relation client (en présentiel, à distance, via internet) de la prospection à la fidélisation. Professionnel de la négociation commerciale, il pilote et organise l'activité commerciale, négocie et assure les ventes, exploite et produit des informations commerciales, assure le management de l'activité commerciale et participe à la mise en œuvre et à l'évolution de la politique commerciale. L'accélération de la digitalisation des activités commerciales conduit le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux.

MÉTIERS - DÉBOUCHÉS

Le titulaire du BTS NDRC est opérationnel dès sa sortie d'études. Il peut se tourner vers de multiples secteurs d'activité (les services, l'industrie) vers tout type d'organisation et de clientèle (particuliers, professionnels…).
Les emplois auxquels il peut prétendre relèvent tous de la fonction commerciale. Il peut être prospecteur ou téléprospecteur, animateur des ventes ou de réseau. En relation directe avec la clientèle, il peut être guichetier, vendeur, commercial ou technico-commercial...

PRÉREQUIS

- Le BTS NDRC est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac pro, bac STMG, bac général.

- Par la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE), pour tout candidat ayant une expérience d'au moins un an, en lien direct avec la spécialité du BTS.

MÉTHODES MOBILISÉES

- Face à face pédagogique
- Mises en situation répétées
- Participation active
- Exercices pratiques, outils d'analyse,
- Apports méthodologiques illustrés d'exemples puis application en situation

MOYENS ET MODALITÉS

MOYENS PÉDAGOGIQUES
- Séances de formation en salle
- Séances de formation hybrides
- Etude de cas

ÉVALUATION ET SUIVI
- Les acquis et la progression sont évalués en continu par des contrôles sur table et des rendus.
- La validation du Titre professionnel est soumise aux modalités d'examen.

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

LA·LE COORDINATEUR·ICE DE LA FILIÈRE : Elle·il prend en charge le recrutement des apprenants, l'individualisation de leur parcours de formation, la coordination des groupes et le suivi individuel tout au long du parcours. Elle·Il garantit l'articulation et la fluidité du parcours de formation individualisé de chacun.

L'ENSEIGNANT.E LA·LE FORMATEUR·ICE RÉFÉRENT DU DISPOSITIF : Elle·il est le garant technique de la formation et gère au quotidien la formation.

LES FORMATEURS·ICES TECHNIQUES : Elles·ils sont experts dans leur domaine d'intervention. Elle·Ils possèdent tous une expérience de plus de 5 ans dans le métier et sont formés à la pédagogie pour adultes.

LA-LE RÉFÉRENT·E HANDICAP : Il s'assure de la faisabilité organisationnelles (horaires, rythme), matérielles et pédagogiques (aides humaines, supports pédagogiques adaptés) pour les personnes en situation de handicap en formation.

ADMISSION

Admission après test, étude du dossier de candidature et entretien.

POURSUITE ÉTUDES

- Bachelor Responsable marketing et commercial

VOIES D'ACCÈS

- Alternance :
- Statut salarié(e) en contrat de professionnalisation
- Statut salarié(e) en contrat d'apprentissage
- VAE nous consulter

RYTHME

- 2 à 3 jours en entreprise
- 2 à 3 jours en centre de formation

DURÉE

ORGANISATION DE L'ALTERNANCE
- 1350 h en 2 ans dans le cadre d'un contrat d'apprentissage
- 1100 h en 2 ans dans le cadre d'un contrat de professionnalisation

BTS NDRC
Négociation et Digitalisation Relation Client

- Alternance
- RNCP Niveau 5
- Code RNCP : 34030

PROGRAMME

Année 1

Culture générale et expression
Culture économique, juridique et managériale
Culture économique, juridique et managériale appliquée
Relation client et négociation vente
Relation client à distance et digitalisation
Relation client et animation de réseaux
Atelier de professionnalisation

Année 2

Culture générale et expression
Culture économique, juridique et managériale
Culture économique, juridique et managériale appliquée
Relation client et négociation vente
Relation client à distance et digitalisation
Relation client et animation de réseaux
Atelier de professionnalisation

EXAMENS

- Culture générale et expression - coef 3
- Langue vivante étrangère - coef 3
- Culture économique, juridique et managériale - coef 3
- Relation client et négociation-vente - coef 5
- Relation client à distance et digitalisation - coef 4
- Relation client et animation de réseaux - coef 3
- Communication en langue vivante étrangère 2 facultatif

ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles PMR Pour toute situation de handicap merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

DÉLAIS D'ACCÈS

- Jusqu'à 15 jours avant le début de la formation

TARIF

- En Alternance (apprentissage ou professionnalisation), la formation est prise en charge par l'OPCO de l'entreprise. L'étudiant n'a aucun frais. Ni frais de dossier, ni frais de scolarité

LIEU

Centre de Formation : Chambéry & Lyon