

BTS - NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

PUBLIC VISÉ

Public de - 29ans
Rqth
Créateur ou repreneur
d'entreprise
Sportif de haut niveau
Contrat d'apprentissage

LE + DE LA FORMATION

Les apprenants sont
accompagnés par une équipe
expérimentée
Prise en charge totale dans le
cadre d'un contrat
d'apprentissage
Pour connaître tous les
indicateurs du CFA académique,
consultez le site [inserJeunes](http://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil) [http
s://www.inserjeunes.education.go
uv.fr/diffusion/accueil](http://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil)

DUREE

Durée moyenne : contenus et
durées individualisés.
Durée de formation : 1350 heures
Durée en entreprise : 1864
heures
Durée hebdomadaire moyenne :
35h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 01/09/2026 au 30/06/2028.

LIEUX DE FORMATION

CFA
Lycée Léonard de Vinci 93
115, route des Petits Ponts
93290 Tremblay en France

CONTACT

CFA
Ida Cakpossa
Tél : 01 57 02 67 74
cfa-academique@ac-creteil.fr
Référént handicap :
Ida CAKPOSSA
[Consulter notre Politique Handicap](#)

TARIFS

Nous consulter
Organisme non soumis à la TVA.
[Voir nos conditions générales de ventes](#)

FINANCEMENTS

Type de financement :

OBJECTIFS

Le titulaire du BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC) est un commercial généraliste qui met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client. Il gère de multiples points de contacts dans le cadre d'une stratégie omnicanale. Il possède une solide culture numérique. Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant et après l'achat.

PRE-REQUIS

Le BTS négociation et digitalisation de la relation client est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac STMG, bac pro Métiers du commerce et de la vente, option A : animation et gestion de l'espace commercial, option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale, bac général.

MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Avoir postulé sur PARCOURSUP
Candidature hors PARCOURSUP : Accès sur dossier, voire tests et/ou entretien. (sous réserve de places disponibles)
Admission définitive prononcée après signature du contrat assurant la réalisation de la formation.

Inscriptions du 02/03/2026 au 10/07/2026 au Lycée Léonard de Vinci 93 à Tremblay en France.

Pour vous inscrire, connectez-vous au site <https://www.forpro-creteil.org> pour remplir ou télécharger un dossier d'inscription.

En dehors de ces dates, veuillez nous contacter par mail au cfa-academique@ac-creteil.fr ou par téléphone au 01 57 02 67 74

MODALITES PEDAGOGIQUES

- Formation en alternance :
Formation théoriques et pratiques à l'UFA et formation au métier chez l'employeur avec lequel l'apprenti a signé son contrat.
Pour les bénéficiaires en situation de handicap : adaptation possible des modalités de formation et de certification, accompagnement par le référent Handicap du CFA.

CONTENUS

- ▶ Cibler et prospecter la clientèle
- ▶ Négocier et accompagner la relation client
- ▶ Organiser et animer un événement commercial
- ▶ Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- ▶ Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs;
- ▶ Développer et animer un réseau de partenaires;
- ▶ Créer et animer un réseau de vente directe.
- ▶ Bloc de compétences 1 - Relation client et négociation-vente
- ▶ Appréhender et réaliser un message écrit;
Communiquer oralement.
- ▶ Développer la relation client en e-commerce.
- ▶ Bloc de compétences 2 - Relation client à distance et digitalisation
- ▶ Maîtriser la relation omnicanale;
- ▶ Bloc de compétences 3 - Relation client et animation de réseaux :
- ▶ Animer la relation client digitale;
- ▶ Bloc de compétences 4 - Culture générale et expression
- ▶ Bloc de compétences 5 - Langue vivante étrangère 1.

MODALITES D'EVALUATION

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

VALIDATION

- ▶ Date d'enregistrement RNCP/RS : 11/12/2023
- ▶ Nom du certificateur : MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE
- ▶ Diplôme BTS - Négociation et digitalisation de la relation client niveau : 5

SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce