

BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT - NDRC

Taux de satisfaction : 100.00 %

Taux de réussite : 85.00 %

Taux d'insertion : 70.00 %

PUBLIC VISÉ

Public de - 29ans

Contrat d'apprentissage

LE + DE LA FORMATION

Aucun frais d'inscription ne sera demandé.

Prise en charge à 100 % par l'état.

DUREE

Durée moyenne : contenus et durées individualisés.

Durée en centre : 1350 heures

Durée en entreprise : 300 heures

Durée hebdomadaire moyenne : 34h / semaine

DATES PREVISIONNELLES

Du 01/09/2022 au 30/06/2023.

LIEUX DE FORMATION

CFA

Lycée la Source

5, rue de la Muette

94130 Nogent-sur-Marne

Site accessible aux personnes en situation de handicap

CONTACT

CFA

Nicole Eustache

Tél : 01 57 02 67 74

cfa-academique@ac-creteil.fr

Référent handicap :

Julie Boehrer/Mme boumendil

TARIFS

Prix tarif public maximum :

Forfait parcours mixte :

8 500,00 €.

Organisme non soumis à la TVA.

Voir nos conditions générales de ventes

FINANCEMENTS

Type de financement :

Contrat d'apprentissage

N° DOKELIO : AF_98124

Eligible CPF N° n°130991



CODES

OBJECTIFS

Obtenir le diplôme d'État « BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client » .
Acquérir les compétences pour gérer la relation client dans sa globalité (en présentiel, à distance, en e-relation), de la prospection jusqu'à la fidélisation, et contribuer ainsi à la croissance du chiffre d'affaires.

PRE-REQUIS

- Être titulaire d'un BAC d'enseignement général, technologique ou professionnel
- Posséder de bonnes aptitudes commerciales et le sens de la relation client
Niveau d'entrée : niveau 4 (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

POSITIONNEMENT

réglementaire

MODALITES D'ADMISSION ET DE RECRUTEMENT

Information collective - Tests - Entretien

Inscriptions du 22/03/2022 au 08/07/2022 au Lycée la Source à Nogent-sur-Marne.

MODALITES PEDAGOGIQUES

Formation individualisée mixte : cours en présentiel, accompagnement personnalisé.

Organisé en alternance.

Cours du jour

Période de formation en entreprise.

CONTENUS

Bloc de compétences 1 - Relation client et négociation-vente

- ▶ Cibler et prospecter la clientèle
- ▶ Négocier et accompagner la relation client
- ▶ Organiser et animer un événement commercial
- ▶ Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Bloc de compétences 2 - Relation client à distance et digitalisation

- ▶ Développer la relation client en e-commerce.
- ▶ Maîtriser la relation omnicanale;
- ▶ Animer la relation client digitale;

Bloc de compétences 3 - Relation client et animation de réseaux :

- ▶ 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 4 - Culture générale et expression

- ▶ Appréhender et réaliser un message écrit;

Communiquer oralement.

Bloc de compétences 5 - Langue vivante étrangère 1.

Bloc de compétences 6 - Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

VALIDATION

- ▶ Diplôme BTS Négociation et digitalisation de la relation client - NDRC niveau : 5

SUITE DE PARCOURS ET DEBOUCHES

En termes d'évolution professionnelle, le titulaire du BTS NDRC peut accéder à de multiples postes :

Superviseur.se - Responsable d'équipe - Responsable e-commerce - Rédacteur.rice web e-commerce -

Animateur.rice de réseau - Responsable de zone etc.



**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

NSF : 312

Formacode : 34582

Code Rome : M1704



GIP FCIP

ACADÉMIE DE CRÉTEIL