

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

Aucune 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 Léonard de Vinci 93

115, route des Petits Ponts

93290 Tremblay en France

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 Léonard de Vinci 93 à Tremblay en France.

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 évènement 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 -



**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

NSF : 312

Formacode : 34582

Code Rome : M1704

Animateur.rice de réseau - Responsable de zone etc.



GIP FCIP

ACADÉMIE DE CRÉTEIL