



FORMATION EN ALTERNANCE

BUSINESS DEVELOPMENT

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC) - BAC +2

Titre de niveau 5

Diplôme inscrit au RNCP 38368 par arrêté du 11/12/2023 JO du 11/12/2023



DURÉE

24 mois
1350 heures



SITE

Campus
Nancy et Longwy



TARIFS

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles
selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

PRÉREQUIS

Être titulaire d'un diplôme de niveau 4 (BAC) validé



OBJECTIFS

Le titulaire du *BTS NDRC* est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation). Il doit posséder une véritable culture numérique pour agir à tout moment et en tout lieu.

PUBLIC

- Alternant en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.
- Pour les personnes en situation de Handicap, vous pouvez contacter notre référente :
Séverine Valentin - 03 83 95 36 00

ADMISSION

- Inscription en ligne sur le portail NetYParéo :
<https://netypareo.grandest.cci.fr/pedagogie-nancy/index.php/preinscription/>
- Entretien avec un conseiller autour du projet professionnel.
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises.

EXEMPLES DE MISSIONS EN ENTREPRISE



- Relation client négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

MÉTIERS POSSIBLES



- Commercial terrain
- Négociateur
- Animateur commercial
- Commercial e-commerce
- Animateur de réseau

POURSUITES D'ÉTUDES



- Titre Négoventis : Responsable du Développement Commercial (RDC)

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION

BLOC 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 2 : RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION

- Maîtriser la relation omnicalale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

BLOC 3 : RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

- Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs
- Développer et piloter un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

BLOC 4 : COMPÉTENCES GÉNÉRALES

- Culture Générale et expression
- Culture Économique, Juridique et Managériale
- Langues Vivantes étrangères

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

- Des évaluations intermédiaires de contrôle d'acquisition des compétences permettront à l'équipe d'évaluer les acquis et de mesurer les progrès de chacun et son degré d'autonomie par rapport aux compétences nouvellement acquises. Soutenances de deux dossiers professionnels

CONTACTS

CCI FORMATION EESC CAMPUS NANCY
Karim GUERRERO-FILALI
k.guerrero-filali@eesc.fr
03 83 90 88 21 - 07 65 17 70 74

CCI FORMATION EESC CAMPUS LONGWY
Catherine ROOS
ca.roos@eesc.fr
03 82 24 40 58 - 06 59 72 57 76



59%

TAUX DE RÉUSSITE AU DIPLÔME !