



FORMATION EN ALTERNANCE / INITIALE

FILIÈRE BUSINESS DEVELOPMENT

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

Enregistré au Répertoire des Certifications Professionnelles à niveau 5 sous
l'intitulé " BTS Négociation et digitalisation de la relation clients "

RNCP 38368 - Date JO : 06/03/2018 - Arrêté : 19/02/2018



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



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**

SUITE DE PARCOURS ET DÉBOUCHÉS

Après avoir validé ce diplôme de niveau 5, les candidats pourront monter en qualification en poursuivant leur formation en intégrant la filière Négoventis afin poursuivre leurs études ou intégrer le monde professionnel dans tous types d'organisation proposant des biens ou des prestations de services, avec tout types de clientèle / relation client et négociation-vente, à distance et digitalisation, animation de réseaux.

ADMISSION

- Inscription sur le site.
- Les aptitudes et motivations sont identifiées sur tests et entretiens individuels selon les critères suivants :
- Expression écrite et orale
- Communication, écoute
- Capacité d'analyse et de synthèse
- Capacité à convaincre

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

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

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 omnicanale
- 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

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.

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.



TAUX DE RÉUSSITE AU DIPLÔME
84%

TAUX DE SATISFACTION AU DIPLÔME
76 %

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuie sur des modalités pédagogiques variées : apports théoriques, études de cas, mises en situation professionnelles et travaux individuels ou collectifs. Des supports pédagogiques et outils numériques peuvent être mobilisés pour accompagner les apprentissages.

CONTACTS

CCI FORMATION EESC CAMPUS NANCY
Cheyenne FATTIBENE
commerce@eesc.fr
06 50 84 81 00

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

