

BTS Négociation et Digitalisation de le Relation Client

Date

Du 20 septembre 2021 au 31 juillet 2023

Durée

Durée totale de 1350 heures heures.

Conditions tarifaires

Niveau de prise en charge déterminé par l'Opérateur de Compétence

Publics

Contrats d'apprentissage et contrats de professionnalisation

Contact

Vincent Bouleis

Conseiller en Formation Continue
vincent.bouleis@ac-corse.fr
0495296880

Lieu de formation

LYCEE D'ENSEIGNEMENT
GENERAL ET
TECHNOLOGIQUE LAETITIA
BONAPARTE
ENSEIGNEMENT FORMATION
CONTINUE
AV NAPOLEON III
20000 AJACCIO

Objectifs

Le titulaire du **BTS NDRC** est un commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale.

Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux sociaux, forums, blogs,...).

Programme

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

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

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.

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère 1

Culture économique, juridique et managériale (CEJM)

Validation

Brevet de Tehnicien Supérieur.

Diplôme de niveau V de l'Education Nationale.

Prérequis

Le BTS NDRC est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat : bac STMG, bac pro commerce, bac pro vente (prospection, négociation, suivi de clientèle), bac général.

Accès sur dossier.

[Candidature Parcoursup.](#)

Modalités, équipements et suivi pédagogiques

Formation en alternance.
Double tutorat.

Expertise des intervenants

Formateurs et enseignants de l'Education Nationale.