

BTS NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



DURÉE DE
FORMATION

2 ans



NIVEAU
DE SORTIE

BAC +2
RNCP 34031 Niveau 5



PRÉ-REQUIS

// Formation accessible aux candidats titulaires d'un BAC ou d'un diplôme de niveau 4 validé

// Formation accessible aux personnes en situation de handicap sur étude de dossier

Le BTS NDRC s'adresse aux personnes qui ont pour projet professionnel d'accéder à une fonction de commercial généraliste. Le titulaire du BTS NDRC se charge de l'intégralité de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation) de la prospection à la fidélisation. Il participe ainsi à la mise en œuvre et à l'évolution de la politique commerciale.

OBJECTIFS

- Développer la relation client et assurer la négociation-vente
- Animer, gérer et développer la relation commerciale à distance et la digitalisation
- Animer le réseau de distributeurs et de partenaires
- Participer à l'évolution de la politique commerciale

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS & POURSUITES D'ÉTUDES

À L'ISSUE DE LA FORMATION

Commercial.e
Animateur.rice
Commercial e-commerce
Chargé.e de clientèle
Superviseur
Responsable d'équipe
Chef.fe de réseau
Responsable e-commerce
Animateur.rice de réseau

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Tous secteurs
confondus
Commerce
digital
Banque
Industrie
Assurance
Tourisme
Services aux
entreprises
...

PARCOURS DE FORMATION

Bac +3
Responsable
des Affaires
Bac +3
Conseiller
Patrimonial



LES
DE LA FORMATION

2 rythmes de formations
possibles : **en initial** ou
en alternance

Des sessions d'entraînement
aux épreuves officielles et
contrôle continu tout au long
du cursus de formation

Selon le rythme choisi, la
formation est assurée par des
**professeurs de l'Éducation
Nationale spécialisés** ou
par des **formateurs experts**
dans leur domaine

Des mises en **situation**
professionnelle concrètes

Des compétences développées
en entreprise grâce aux **stages**
ou à l'**alternance**





CONTENU PÉDAGOGIQUE PROGRAMME DE LA FORMATION

→ ENSEIGNEMENTS TECHNIQUES ET PROFESSIONNELS

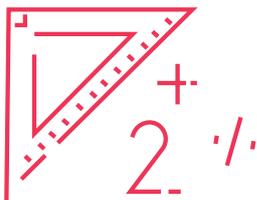
- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

→ ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante étrangère (Anglais)

→ PROJETS PROFESSIONNELS

- Participation à des concours interuniversitaires de négo-commerciale



TÉMOIGNAGES

Le top Carrel, un suivi très poussé au niveau de l'apprentissage des cours et avec l'entreprise.

Thomas, BTS 1re année

Le BTS NDRC est une formation très complète. Il y a un réel investissement de Carrel auprès de chacun de nous et beaucoup de bienveillance.

Elsa, BTS 2e année

PÉRIODE DE RENTRÉE
début septembre

CLASSES À TAILLE HUMAINE

RYTHME DE FORMATION
EN INITIAL : **16 semaines de stage à réaliser au cours des 2 années de formation**
EN ALTERNANCE : **3 jours en entreprise / 2 jours à l'école**

TARIFS

EN INITIAL : **1 600 €/an**

EN ALTERNANCE : **coût de la formation pris en charge par l'entreprise et rémunération selon les barèmes officiels**

+ Frais de dossier : 40€

ADMISSION

	INITIAL	ALTERNANCE
PARCOURSUP	✓	✓
ADMISSION SUR DOSSIER*		✓

* ADMISSION SUR DOSSIER

Étude du dossier
+ test pédagogique
+ entretien de motivation
Dossier traité sous 48h

