

# BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client par la voie de l'apprentissage

Mis à jour le 13 novembre 2024

## Conditions d'entrée et prérequis

Toute personne titulaire d'un titre ou diplôme de niveau 4 ou avoir une scolarité complète y conduisant

## Public visé

Public éligible à la signature d'un contrat d'apprentissage

## Rythme

Alternance

## Durée en centre

1100 heures

## Durée en entreprise

560 heures

## Validation

- BTS NDRC
- Possibilité de valider un ou plusieurs blocs de compétences

## Modalités d'évaluation

Evaluations en CCF (Contrôle en Cours de Formation) et/ou épreuves ponctuelles

## Entrée et sortie permanente

Oui

RNCP/RS 38368 : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38368/>

## Objectifs professionnels

- Développer une stratégie commerciale et marketing (commerce et e-commerce)
- Accompagner le client tout au long du processus commercial
- Animer un réseau de vente
- Veiller au respect des règles éthiques et déontologiques

## Contenu

### Enseignements professionnels

- Animation et dynamisation de l'offre commerciale
- Gestion opérationnelle
- Management de l'équipe commerciale

### Enseignements généraux

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

## Modalités pédagogiques

Face à face pédagogique ; Mise en situation ; Travaux pratiques ; Mise en situation sur plateaux techniques professionnels ; Ateliers en groupe

### Méthode

- Cours en groupe et/ou en sous-groupe
- Echanges individuels avec le formateur référent

### Moyens

- Salles banalisées, salle multimédia
- Livres et supports
- Plateaux techniques de la section commerce

## Profil des intervenants

Formateurs-trices issu-e-s de l'équipe pédagogique de la section BTS Commerce Management des Lycées diplômés et dont les profils ont été validés par le Rectorat Nancy-Metz

## Les plus

### Taux de satisfaction

87%

### Réussite aux examens

80%

### Insertion professionnelle

# BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client par la voie de l'apprentissage

80%

## Délais et modalités d'accès

Entretien de motivation, de confirmation de projet et test de positionnement

## Financements possibles

Prise en charge des frais de formation possible par l'OPCO

## Poursuite de parcours

– Emplois : Assistanat commercial, Management en force de vente, Animation de vente, Management et gestion de produit, Management relation clientèle  
– Poursuite de parcours : licence professionnelle du domaine commercial, école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée

## Référent handicap

Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

## Réseau

- GRETA-CFA Lorraine Est
- 27 rue du Champ de Mars BP 61165  
57215 SARREGUEMINES Cedex
- greta-lorraine-est@ac-nancy-metz.fr
- 03 87 98 96 00