

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

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

Tout public

Rythme

Temps plein

Durée en centre

1100 heures

Durée en entreprise

560 heures

Validation

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

Certification

Oui

Modalités d'évaluation

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

Entrée et sortie permanente

Non

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

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 Transition Pro

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