

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

BTS Négociation et digitalisation de la relation client - Fiche RNCP 38368 - Code NSF 312 - Enregistré au RNCP le 11/12/2023 - Délivré par le MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Une fois diplômé, vous serez un commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance) et dans toute sa complexité.

Vous serez capable de :

- ▶ Gérer la relation client et la négociation vente : cibler et prospecter, négocier et accompagner le client, exploiter et mutualiser l'information commerciale
- ▶ Gérer la relation client à distance et la digitalisation : animer la relation client digitale, développer la relation client e-commerce
- ▶ Gérer la relation client et animer les réseaux : implanter et promouvoir l'offre, développer et piloter un réseau de partenaires, créer et animer un réseau de vente directe

Open Badge **COMMERCE INTERNATIONAL** possible



DURÉE DE LA FORMATION : 2 ans
RENTÉE : Septembre



TYPE DE CONTRAT
Apprentissage ou professionnalisation



RYTHME D'ALTERNANCE
2 jours / 3 jours puis 3 jours / 2 jours



TARIF DE LA FORMATION
Pris en charge par les OPCO



EN SAVOIR PLUS



Accueil
des personnes
en situation de handicap

En partenariat avec



PROGRAMME

Enseignement professionnel

Bloc 1 - Relation client et négociation vente

Bloc 2 - Relation client à distance et digitalisation

Bloc 3 - Relation client et animation de réseaux

Enseignement général

► Economie, juridique et managériale

► Culture générale et expression

► Communication en langue vivante étrangère

Le titulaire acquiert **120 ECTS** à l'obtention du diplôme.

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours théoriques, mises en situation professionnelles, projets individuels et collaboratifs, environnement numérique de travail.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Au cours de l'année : évaluations écrites, évaluations orales, QCM, examens blancs, oraux blancs et oraux d'entraînement.
- Obtention du diplôme : épreuve ponctuelle
- En cas de non-obtention de l'examen, il vous sera possible de conserver certains résultats validés.

PRÉ-REQUIS

- Avoir moins de 30 ans à la conclusion du contrat – accessible sans limite d'âge aux personnes reconnues travailleur handicapé ou en contrat de professionnalisation
- Être titulaire d'un bac général, bac technologique, bac pro ou Titre RNCP de niveau 4

MODALITÉS D'ACCÈS

- Sélection sur dossier, tests de positionnement, entretien individuel
- Admission définitive à la signature d'un contrat en alternance

MÉTIERIS VISÉS

Prospecteur, promoteur/animateur des ventes, animateur réseau, vendeur, conseiller – chargé de clientèle, ingénieur commercial, courtier – négociant...

POURSUITE D'ÉTUDES

Le BTS NDRC permet de poursuivre en :

- Licence Générale Commerce vente marketing
- Licence Générale Commerce international
- Licence Générale Gestion des organisations
- Bachelor communication digitale
- École de commerce

Une insertion professionnelle est également possible.

