

NOTRE OBJECTIF VOTRE RÉUSSITE

BTS NDRC

DIPLÔME D'ÉTAT - RNCP N°34030 - QUALIFICATION DE NIVEAU 5
DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT : 01/01/2024



PRÉREQUIS

Après avoir obtenu un diplôme de niveau BAC, les portes du BTS s'ouvrent à vous.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est un commercial confirmé qui met en place une stratégie commerciale et marketing afin de créer une relation de proximité avec le client.
- Il possède une solide culture numérique. Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant et après l'achat.
- En lien direct avec le client, le commercial titulaire du BTS NDRC est un vecteur de communication interne et externe. Il est capable de s'adapter aux exigences de son activité, du marché et de sa clientèle.
- Dans une constante relation client, il assure les fonctions de prospection de clientèle, de négociation-vente, de fidélisation et d'animation des réseaux.
- Le commercial pilote un réseau de partenaires et anime un réseau de vente directe

COMPÉTENCES NÉCESSAIRES

- Excellente expression orale comme écrite
- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Fidéliser la clientèle
- Organiser et animer un événement commercial
- Animer la relation client digitale
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe
- S'adapter à toutes les situations

NOUS CONTACTER

☎ 04 94 454 438 / 07 81 83 93 95

✉ fabrik@tetedaffiche.fr

🌐 www.fabriktetedaffiche.fr

📍 153 Avenue André Citroën, 83600 Fréjus

PROGRAMME

- **Matières générales**
 - Culture générale et expression
 - Anglais
 - CEJM (Culture économique, Juridique et Managériale)
- **Matières professionnelles**
 - Relation client et négociation vente
 - Relation client à distance
 - Digitalisation
 - Relation client et animation des réseaux
 - Projet final

DURÉE

1 350 heures réparties sur deux ans pour une formation par apprentissage.
2 jours au CFA - 3 jours en entreprise.

En formation initiale, vous devrez effectuer 16 semaines de stage en entreprise dont minimum 6 semaines consécutives.

MODALITÉS

Vous serez amené à passer un entretien et un test d'entrée.

Une fois sélectionné, vous pourrez déposer un dossier de candidature qui sera minutieusement examiné.

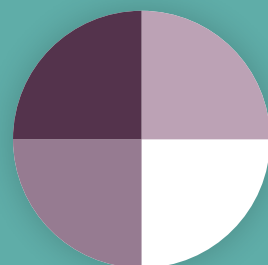
Lors d'un entretien final, nous vous confirmerons votre inscription et nous élaborerons une fiche de recherche d'entreprise.

DÉLAIS D'ACCÈS

De 8 jours à 6 mois en fonction de la contractualisation.

NOS ATOUTS

- Un important réseau d'entreprises partenaires
- Des intervenants professionnels et spécialisés dans le commerce
- Une grande école qui forme les leaders et chefs d'entreprise de demain
- Une cohésion entre étudiants, formateurs et une administration incroyable.



DÉBOUCHÉS DU DIPLÔME

Le titulaire du BTS NDRC est opérationnel dès sa sortie d'études. Il peut se tourner vers de multiples secteurs d'activités et vers tout type d'organisation et de clientèle (BtoB, BtoC). Les emplois auxquels il peut prétendre relèvent tous de la fonction commerciale sur 3 axes d'activité différents :

- Le soutien de l'activité commerciale (prospecteur, téléprospecteur, promoteur des ventes, animateur des ventes, animateur réseau...)
- la relation client : vendeur, représentant commercial, attaché commercial, conseiller clientèle, chargé de clientèle, chargé d'affaires, télévendeurs, responsable de secteur, agent commercial, négociant, distributeur, courtier...

- Le management des équipes commerciales : chef des ventes, responsable d'équipes de prospection, responsable de secteur, assistant manager etc.

Poursuite d'études :

Le BTS NDRC conduit à la vie active mais permet également d'accéder un BAC+3. Avec un bon dossier, le titulaire du BTS NDRC peut poursuivre ses études principalement vers la licence professionnelle Marketing et Commercial (en initiale ou alternance).

MISSIONS PRINCIPALES

Au cours de votre BTS NDRC, vous serez amené à :

- Faire des activités en lien avec la relation client et la négociation-vente (développer un portefeuille clients, prospection, négociation, vente, organisation des opérations marketing, etc.)
- Animer un réseau
- Animer une communauté (forums, réseaux sociaux, etc.)
- Publier des contenus web, produits d'outils d'aide à la vente, etc.

LA FABRIK DES LEADERS DE DEMAIN

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre.

(Évaluation en centre de formation, évaluation en entreprise par le biais d'entretiens, entretiens individuels d'évaluations).

RÈGLEMENT D'EXAMEN

ÉPREUVES	COEF.	FORME	DURÉE
Culture générale et expression	3	Ponctuelle écrite	4h
Communication en langue vivante étrangère	3	Ponctuelle orale	30min (+ 30 min*)
Culture économique, juridique et managériale	3	Ponctuelle écrite	4h
Relation client et Négociation-vente	5	Ponctuelle orale	1h (+ 40 min*)
Relation client à distance et digitalisation	4	Ponctuelle écrite + Ponctuelle pratique	3h + 40min
Relation client et animation de réseaux	3	Ponctuelle orale	40min
Épreuve facultative Communication en langue vivante étrangère 2**		Ponctuelle orale	20 min (+ 20 min*)

*Temps de préparation

**La langue vivante étrangère choisie au titre de l'épreuve facultative est obligatoirement différente de celle choisie au titre de l'épreuve obligatoire. Seuls les points au-dessus de la moyenne comptent.

MÉTHODES MOBILISÉES

Formation 100% en présentiel par la voie de l'apprentissage.

Méthode pédagogique : exposés, cas concrets, pédagogie active et entraînements de mise en situation.

TARIFS

Pour consulter les tarifs de prise en charge des formations en apprentissage, cliquez sur le lien suivant : https://www.francecompetences.fr/app/uploads/2022/09/Référentiel-NPEC-_01092022-1.zip

Dans le cadre d'une formation en initiale, prise en charge à partir de 5 344€.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Afin d'aider l'alternant(e) à progresser, des évaluations régulières lui permettent de se situer par rapport aux objectifs à atteindre.

(Évaluation en centre de formation, évaluation en entreprise par le biais d'entretiens, entretiens individuels d'évaluations).

POSSIBILITÉ DE VALIDER UN OU DES BLOCS DE COMPÉTENCES

Vous pouvez valider un ou des blocs de compétences suivant votre parcours. Pour obtenir votre diplôme il vous faut valider l'intégralité des blocs de compétences.

Chaque cas étant différent, merci de nous contacter pour un entretien.

PASSERELLE

Pour consulter les passerelles accessibles depuis ce diplôme consulter le lien suivant :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34030/>

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

Document mis à jour le : 01/08/2022