

# BTS NDRC

(NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT)

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE  
RNCP N°38368 - QUALIFICATION DE NIVEAU 5

DATE DE PUBLICATION DE LA FICHE : 11/12/2023

DATE D'ÉCHÉANCE DE L'ENREGISTREMENT : 31/12/2028

## PRÉREQUIS

Après avoir obtenu un diplôme de niveau BAC, les portes du BTS s'ouvrent à vous. Niveau B2 Anglais fortement conseillé. Possibilité d'organiser des sessions de TOIEC directement au CFA. Contactez-nous pour plus de renseignements.

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation le candidat à la certification sera capable de :

- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer 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.

## MISSIONS PRINCIPALES

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

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

## TYPES D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Vendeur, commercial terrain, négociateur, chargé d'affaires ou de clientèle, technico-commercial, conseiller client à distance, commercial e-commerce, commercial web-e-commerce, animateur réseau, animateur des ventes, etc.

## POURSUITES D'ÉTUDES

Le BTS NDRC conduit à la vie active mais permet également d'accéder à 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 en alternance).

## NOUS CONTACTER

 153 AVENUE ANDRÉ CITROËN - ZAC LA PALUD - 83600 FRÉJUS

 04.94.45.44.38 / 06.16.62.65.87  [fabrik@tetedaffiche.com](mailto:fabrik@tetedaffiche.com)

 [WWW.FABRIKTETEDAFFICHE.COM](http://WWW.FABRIKTETEDAFFICHE.COM)



Après un entretien et un test d'entrée, vous devrez déposer votre dossier de candidature sur notre site internet.

- Une commission se réunit tous les mercredis afin de confirmer ou non votre inscription.
- Lors d'un entretien final, nous vous remettons une fiche de démarchage à compléter afin de cibler votre recherche d'entreprise.

Formation accessible dans un délai de 7 jours après le dépôt du dossier à 3 mois à compter du démarrage de la formation.

**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.

## MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Formation 100% présentiel.

**Méthode pédagogique :** expositive, démonstrative, interrogative, expérientielle.

**Modalités d'évaluation :** Les modalités d'évaluation sont décrites dans les annexes de l'arrêté définissant le diplôme (Voir, notamment, les règlements d'examen et les définitions d'épreuves) : forme ponctuelle (examen final) ou contrôle en cours de formation. Lors de votre formation, vous serez évalué via des études de cas, des exercices, de la pratique, des mises en situation, des examens blancs.

### • DÉBOUCHÉS

Taux d'insertion global : non présent dans la fiche RNCP

Taux d'insertion dans le métier visé à 6 mois : non présent dans la fiche RNCP

Taux d'insertion dans le métier visé à 2 ans : non présent dans la fiche RNCP

### • ÉQUIVALENCE ET PASSERELLE

Pas d'équivalence, pas de passerelles (aucune correspondance : aucun lien avec d'autres certifications ou habilitations professionnelles).

### • INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

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.

Formation ouverte à l'alternance (contrat d'apprentissage, contrat de professionnalisation et PRO-A), ainsi qu'à la formation initiale.

### • TARIFS

Pour consulter les tarifs de prise en charge des formations en apprentissage, rendez-vous sur le site France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/base-documentaire/referentiels-et-bases-de-donnees/>

Dans le cadre d'une formation en initiale, prise en charge à partir de 4 850 € /an.

## RÈGLEMENT D'EXAMEN

ÉPREUVES	COEFF.	FORME	DURÉE
Culture générale et expression	3	écrite	4h
Communication en langue vivante étrangère	3	orale	30min' + 30min
Culture économique, juridique et managériale	3	écrite	4h
Relation client et négociation vente	5	orale	40min' + 1h
Relation client à distance et digitalisation	4	écrite + pratique	3h + 40min
Relation client et animation de réseaux	3	orale	40min
<b>ÉPREUVES FACULTATIVES</b>			
Communication en langue vivante étrangère 2 <sup>°</sup>		orale	20min (20min')

\*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 sont pris en compte.

## 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 administration.

