

Niveau 5 | Sur 2 ans | Apprentissage

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Formation disponible sur
SALON DE PROVENCE - 13300



Le titulaire du BTS NDRC est un commercial expert en relation client (en présentiel, à distance, e-relation). Il communique et négocie avec des clients, exploite et partage des informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale. La mise en œuvre d'une stratégie commerciale et marketing où le relationnel puise sa source dans l'intelligence des données implique une relation de proximité avec le client.

PRÉREQUIS

Pour intégrer la formation, il faut...

- Avoir moins de 30 ans
- Etre titulaire d'un Baccalauréat
- Tout profil
- **Permis B recommandé ou en cours d'obtention**

APTITUDES

Les qualités nécessaires pour exercer ce métier

- Etre dynamique
- Avoir le sens du relationnel
- Etre rigoureux
- Avoir le sens de l'écoute

COMPÉTENCES MÉTIER

Les tâches que je vais apprendre

- Développer la relation client
- Digitaliser l'offre commerciale
- Animer un réseau client
- Développer les partenariats

FINANCEMENT

- **Formation prise en charge par l'OPCO**
- **Salaire payé par l'entreprise**
- **Aides financières possibles** pour le permis de conduire, le logement, l'équipement pédagogique

MODALITÉS PRATIQUES

Quand et comment intégrer la formation

- Pré-inscription sur dossier + entretien de positionnement
- Entrée à date fixe et en fonction des places disponibles
- Maximum un mois de délai d'accès
- Pré-inscription sur dossier + entretien de positionnement
- Inscription définitive à la date de signature du contrat d'apprentissage avec l'employeur

ACCESSIBILITÉ

- Gare routière et SNCF 10min
- Sortie d'autoroute située à 5 mn
- Accessibilité aux locaux adaptée



PLUS D'INFORMATION ? Contactez Didier ROCHETTE

| 07 66 09 99 79 | rochette.sjf@gmail.com |



ÉTUDES | 2 ANS D'ALTERNANCE CFA/ENTREPRISE |

35h/semaine – 16 h en centre de formation réparties 2 jours par semaine + périodes d'évaluations

CONTENU

Méthodes pédagogiques

- Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques
- Suivi individualisé

Domaine professionnel

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation réseaux
- Management de l'équipe commerciale
- Culture économique juridique et managériale

Domaine général

- Anglais
- Culture générale et expression

MODALITES D'ÉVALUATION

- Évaluations des compétences conformément au référentiel de l'examen tout au long de la formation. Notes recensées sur des bulletins semestriels.
- Épreuves écrites et orales ponctuelles en fin de formation donnant lieu à l'obtention globale ou partielle du Brevet de Technicien Supérieur
- Possibilité de repasser certains blocs de compétences si échec



Taux de réussite

2021
NA%

Taux d'emploi

2021
NA%



APRES LA FORMATION | Participation active du CFA au placement des apprentis pour vous aider à préparer votre sortie

POURSUITE DES ÉTUDES

- **Licences** en Commerce, Droit, Ressources Humaines, Informatique, Marketing (niveau 6)
- **Titres RNCP** toutes spécialités (niveau 6)
- **Concours passerelles** ou tremplins d'entrée des **Ecoles de commerce**

EMPLOIS POSSIBLES

- Chargé d'affaire ou de clientèle
- Commercial e-commerce & Web
- Technico commercial
- Animateur réseau

PLUS D'INFORMATION ? Contactez Didier ROCHETTE

| 07 66 09 99 79 | rochette.sjf@gmail.com |