



## Niveau 5 | Sur 2 ans | Apprentissage

### Brevet de Technicien Supérieur **Négociation et Digitalisation de la Relation Clients (NDRC)**

Formation disponible sur Aix-en-Provence  
Code diplôme 320 31212 RNCP 34030 Niveau 5  
Date d'enregistrement au JO / BO : 06/03/2018  
Date d'échéance de l'enregistrement : 31/12/2028



Le technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer dans différents secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation). Formation d'une durée de 1 350 heures sur deux ans.

#### PRÉREQUIS

*Pour intégrer  
la formation,  
il faut...*

- Avoir moins de 30 ans
- Titulaire du baccalauréat
- Profil privilégié bac « STMG » ou bac professionnel « Métiers de la Vente »
- Mobilité sur la région

#### APTITUDES

*Les qualités  
nécessaires pour  
exercer ce métier*

- aisance relationnelle
- Organisation et autonomie
- Sens du travail en équipe
- Rigueur et minutie
- Goût du challenge

#### COMPÉTENCES MÉTIER

*Les tâches que je  
vais apprendre*

- Cibler et prospection une clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Digitaliser la relation client
- Animer les réseaux commerciaux

#### OBJECTIF DE FORMATION

- Former des collaborateurs afin de contribuer au dynamisme de l'entreprise
- Acquérir les compétences commerciales nécessaires
- Mener à bien des négociations
- Optimiser et développer les ventes et le service clients

#### FINANCEMENT

- Formation prise en charge
- Salaire payé par l'entreprise
- Aides financières possibles pour le permis de conduire/ l'accès au logement/l'achat d'équipement pédagogique

#### MODALITÉS PRATIQUES

*Quand  
et comment intégrer  
la formation*

- Entrée en continu tout au long de l'année en fonction des places disponibles
- Pré-inscription sur dossier
- + entretien de positionnement
- Inscription à la signature d'un contrat d'alternance validé
- Possibilité d'aménager un parcours individuel (bénéfice d'équivalence ou de maintien de notes...)

#### ACCÉS TRANSPORT EN COMMUN :

Réseau Aix-en-bus, arrêt bourse ou Pasteur

- Accès PMR (nous consulter)
- Modalités de formation adaptées aux PSH

Prendre contact auprès du référent handicap de l'établissement :

Hélène Ingouf  
06 07 20 59 09  
hingouf@formationmetier.fr





**ÉTUDES | 2 ANS D'ALTERNANCE CFA/ENTREPRISE | 35h/semaine – 16h en centre, examen inclus**



**CONTENU**

**Méthodes pédagogiques**

- Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques en présence de formateurs experts
- Cours en présentiel et en distanciel : bimodal , hybride , asynchrone et synchrone
- Suivi individualisé
- Suivi en entreprise

**Contenu de la formation**

- E1 : Culture Générale et Expression
- E2 : Langue Vivante Anglais
- E3 : Culture Economique Juridique et Managériale
- E4 : Relation-client et Négociation-Vente
- E5 : Relation Client à distance et digitalisation
- E6 : Relation client et animation de réseaux

**MODALITÉS  
D'ÉVALUATION  
ET DE  
CERTIFICATION**

- Examen national du Brevet de Technicien Supérieur
- Épreuves ponctuelles ; 5 sessions d'examens blancs sur deux ans
- Validation des domaines de compétences
- Possibilité de conserver le bénéfice de notes acquises aux examens antérieurs



**Taux moyens de l'UFA Sainte-Marie**



**Taux de réussite**

2023  
**50%**

2022  
**50%**

**Taux d'emploi**

2022  
**100%**

2021  
**100%**

Plus d'informations détaillées sur nos indicateurs

<https://cfcsaintemarie.com/>



**APRÈS LA FORMATION |**

- Participation active au placement des alternant(e)s pour vous aider à préparer votre sortie
- Suivi et accompagnement à la poursuite d'étude ou à l'insertion professionnelle

**POURSUITE  
DES ÉTUDES**

- Licence professionnelle E-commerce et Marketing Numérique (niveau 6)
- Licence professionnelle E-commerce et Stratégie Digitale (niveau 6)
- Licence professionnelle Action Commerciale Inter entreprise (niveau 6)
- Licence professionnelle Marketing Relationnel et Négociation B to C (niveau 6)

**EMPLOIS  
POSSIBLES**

- |   |  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Commercial</li> <li>Chargé d'affaires/de clientèle</li> <li>Animateur commercial e-commerce</li> <li>Responsable d'équipe</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Vendeur/Télévendeur</li> <li>Représentant</li> <li>Responsable de secteur</li> <li>Superviseur</li> </ul> |
|---|--|

**PLUS D'INFORMATION ? Contactez le secrétariat**

| 04 42 23 80 41 | [cfc@lyceesaintemarie.org](mailto:cfc@lyceesaintemarie.org) |

Référent handicap : Hélène Ingouf - [hingouf@formationmetier.fr](mailto:hingouf@formationmetier.fr)

