

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 prospecter 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'apprentissage validé
- Possibilité d'aménager un parcours individuel (bénéfice d'équivalence ou de maintien de notes...)

### ACCESSIBILITÉ

- **Accès 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	2022	Taux d'emploi	2022	2021
	50 %	50 %		100 %	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**

- Commercial
- Chargé d'affaires/de clientèle
- Animateur commercial e-commerce
- Responsable d'équipe
- Vendeur/Télévendeur
- Représentant
- Responsable de secteur
- Superviseur

**PLUS D'INFORMATION ? Contactez le secrétariat**  
**| 04 42 23 80 41 | cfc@lyceesaintemarie.org |**

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