

Niveau 5 | Sur 2 ans | Apprentissage

Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Formation disponible sur
SALON DE PROVENCE - 13300



Code RNCP : 38368

Nom du certificateur : Ministère de l'Éducation Nationale et de la jeunesse

Date d'enregistrement de la certification : 06/03/2018

Le titulaire du BTS NDRC est un commercial expert en relation client (en présentiel, à distance, e-relation) capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G). Il communique et négocie avec des clients, exploite et partage des informations, organise et planifie l'activité, met en œuvre la politique commerciale en utilisant les outils numériques et la digitalisation dans son activité (site web, réseaux sociaux).

PRÉREQUIS

Pour intégrer la formation, il faut...

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

APTITUDES

Les qualités nécessaires pour exercer ce métier

- Être dynamique et polyvalent
- Avoir le sens du relationnel
- Être rigoureux
- Avoir le sens de l'écoute
- Faire preuve d'initiative et d'autonomie

COMPÉTENCES MÉTIER

Les tâches que je vais apprendre

- Gérer 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 et du planning
- Délai d'accès : maximum un mois et en continu pour les candidats ayant déjà débuté la formation dans un autre centre
- Pré-inscription sur dossier
+ entretien de positionnement
- Inscription définitive à la date de signature du contrat de travail

ACCESSIBILITÉ



Gare routière et SNCF 10min
Sortie d'autoroute située à 5 mn

- Accessibilité aux locaux adaptée
- Référente handicap :
Hélène INGOUF : 06 72 59 99 51
hingouf@formationmetier.fr

PLUS D'INFORMATION ? Contact :

| 04 90 53 20 51 | accueil@polesupstjean.com |



ÉTUDES | 2 ANS D'ALTERNANCE CFA/ENTREPRISE |

16 h en centre de formation réparties 2 jours par semaine + périodes d'évaluations – 1350 heures de formation sur 2 ans

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'EVALUATION

- Pédagogie active
- Évaluations des compétences conformément au référentiel de l'examen tout au long de la formation. Notes recensées sur des bulletins semestriels.
- Epreuves 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

2023	2024
100%	67%

Taux d'emploi

2024
33 %

Taux de poursuite d'études

2024
67 %



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

POURSUITE DES ETUDES

- **Licences** en Commerce, Droit, Ressources Humaines, Informatique, Marketing (niveau 6)
- **Titres RNCP/Bachelor** 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 ? Contact :

| 04 90 53 20 51 | accueil@polesupstjean.com |