



BTS NDRC

NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

90%de réussite *
aux examens**87%**d'insertion
professionnelle
6 mois après la formation

OBJECTIFS

Former un commercial généraliste, expert de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation).

Former un professionnel de la négociation commerciale qui pilote et organise l'activité commerciale. Ce professionnel est capable de manager l'activité commerciale et participe à l'évolution de la politique commerciale, il investit les contenus commerciaux liés à l'usage de sites web, des applications et des réseaux sociaux.

PRÉREQUIS

- Niveau requis : Être titulaire d'un bac (Général, technologique, professionnel)
- Signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec une entreprise

UN MÉTIER DES COMPÉTENCES VARIÉES

- Cibler et prospector la clientèle,
- Négocier et accompagner la relation client,
- Animer la relation digitale,
- Organiser, animer un évènement commercial,
- Maîtriser la relation omnicanale

RECONNAISSANCE

- Diplôme d'Etat - BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC)

Formations en alternance du CAP à l'Ingénieur

1 MÉTIER
DIPLÔME
SALAIREUn emploi
Une expérience professionnelle
Des poursuites d'études possibles

DURÉE & RYTHME DE LA FORMATION

- Formation sur 2 ans
- 2 Jours en centre de formation et 3 Jours en entreprise

CONTRAT & ÉLIGIBILITÉ

- Contrat d'apprentissage (- de 30 ans)
- Contrat de professionnalisation (+ de 30 ans)
- Compte Personnel de formation (CPF)
- Statut : salarié sous contrat à durée déterminée ou indéterminée
- Coût de la formation : Les frais de formation sont pris en charge par l'entreprise avec le concours de son OPCO
- Pour les salariés et demandeurs d'emploi : Nous consulter

MÉTHODES & MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Exercices pratiques, mise en situation réelle sur des équipements en centre de formation et en entreprise
- Salles multimédias
- Revues techniques et commerciales
- Valise de simulations téléphoniques

* Taux de réussite régional 2022 des Pôles Formation UIMM





SAINT-ÉTIENNE



EN ALTERNANCE



TECHNICO COMMERCIAL

DÉROULEMENT & CONTENU de la formation

BTS NDRC

FORMATION GÉNÉRALE

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale

FORMATION PROFESSIONNELLE

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseau

MODALITÉS DE SUIVI D'ÉVALUATION

- Visites en entreprise, suivi pédagogique individualisé. Bilan pédagogique semestriel
- Contrôle en cours de formation (CCF), soutenance orale de projet d'entreprise, épreuves ponctuelles

INFORMATIONS PRATIQUES

CANDIDATURE

- Préinscription en ligne : www.pole-formation-lda.fr
- Inscription à réaliser via la plateforme d'inscription Parcoursup

ADMISSIBILITÉ

- Examen du dossier + Tests de positionnement + entretien de motivation
- Accompagnement à la recherche d'entreprises

ADMISSION

- Admission définitive dès signature d'un contrat d'alternance



PRODUCTIQUE USINAGE



CHAUDRONNERIE SOUDURE



INFORMATIQUE & RÉSEAUX



TECHNICO COMMERCIAL



OPTIQUE & VISION



CONDUITE DE LIGNE MAINTENANCE



AUTOMATISME ÉLECTROTECHNIQUE



RESSOURCES HUMAINES



QHSE MANAG. DES RISQUES



LOGISTIQUE SUPPLY CHAIN



SAINT-ÉTIENNE
CITÉ DES ENTREPRISES

16 Bd de l'Étivalière
42 000 SAINT-ÉTIENNE

Morgane QUENTIN - Assistante Formation
mquentin@citedesentreprises.org
04 77 93 78 04