

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



Le technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer 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 1 356 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

OBJECTIFS DE FORMATION

- Acquérir les compétences et connaissances liées au référentiel d'examen du BTS NDRC
- Préparer la validation du BTS NDRC
- Accéder à un emploi en lien avec le champ professionnel de la vente

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

- Inscription possible dans un délai de 2 mois après le début de la formation
- 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)



BTS Négociation et digitalisation de la relation client (2 ans)

Apprentissage

Niveau 5



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

MODALITES 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 du CFC



Plus d'informations détaillées sur nos indicateurs <https://cfcsaintemarie.com/>

APRES 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 ETUDES

- 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
- Vendeur/ Télévendeur
- Représentant

PLUS D'INFORMATION ? Contactez le secrétariat

| 04 42 23 80 41 | cfc@lyceesaintemarie.org |

Référent handicap : Frédérique CISS : f.ciss@lyceesaintemarie.org