

BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

- **Durée** : De 18 à 24 mois
- **Niveau** : Bac+2
- **Code RNCP** : 34030
- **Rythme** : 3 jours en entreprise / 2 jours en CFA

Les débouchés

- Technico-commercial(e)
- Chargé(e) d'affaires
- Attaché(e) commercial(e)
- Agent(e) commercial(e)
- Commercial(e) sédentaire/terrain

Secteurs d'activités

Tous les secteurs d'activités qui nécessitent des commerciaux pour leur développement.

Une formation, un métier

Le titulaire du BTS NDRC est un manager commercial qui gère l'intégralité de la relation client de la prospection à la fidélisation. Professionnel de la négociation commerciale, il pilote et organise l'activité commerciale, négocie et assure les ventes, exploite et produit des informations commerciales, assure le management de l'activité commerciale et participe à la mise en œuvre et à l'évolution de la politique commerciale.

Public

Jeunes et adultes de 16 à 29 ans révolus avec une motivation à se projeter et à construire un projet professionnel. (*)

(*) Sauf exceptions (se renseigner auprès de notre équipe pédagogique)

Equipe pédagogique

- Des formateurs issus du terrain
- Une formatrice référente
- Une directrice pédagogique
- Des chargées de relation entreprise
- Une référente handicap
- Une équipe administrative

Objectifs

- Vendre et gérer la clientèle
- Produire des informations commerciales
- Organiser et manager l'activité commerciale
- Entretien la relation commerciale avec un client
- Mettre en oeuvre une politique commerciale

Certification visée

Diplôme de niveau BAC + 2 délivré par le Ministère de l'Enseignement Supérieur.

Modalités et délais d'accès

Évaluations à l'entrée

- Dossier de candidature complet
- Tests de positionnement
- Entretien individuel

Accessibilité handicap

Nos sites sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Notre référente handicap vous accompagne pour adapter les moyens à la réussite de votre formation.

Notre équipe vous accompagne dans votre recherche d'entreprise

Contact : 04 77 35 15 01 | Academy@pro-fyl.fr | www.pro-fyl.fr



Prérequis

- Etre titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel
- Maîtriser des calculs de base
- Avoir une bonne expression écrite et orale
- Savoir utiliser l'outil informatique

Programme

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Langue vivante : Anglais commercial
- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation des réseaux sociaux

Evaluations/ Déroulé de l'examen

Les épreuves	Coef.	Forme	Durée
Culture générale et expression	3	Ecrit	4 heures
Culture économique, juridique et managériale	3	Oral	30 min
Langue vivante : Anglais commercial	3	Ecrit	4 heures
Relation client et négociation-vente	5	Oral	1 heure
Relation client à distance et digitalisation	4	Ecrit /Oral	3 h / 40 min
Relation client et animation des réseaux sociaux	3	Oral	40 min



Une marque de



Organisme de formation - CFA déclaré sous le n° 84 42 03008 42
Dreets Auvergne – Rhône-Alpes | N°UAI : 0422341S



Visite notre
site internet