

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Cette formation est destinée aux...

INFORMATIONS

- Durée : 1350 heures sur 2 ans
- Rythme en alternance : 2 jours en CFA / 3 jours en entreprise
- Formation gratuite et rémunérée
- Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche
- Date d'échéance de la certification : 31/08/2028

Objectifs

- Gérer la relation client
- Négocier et conclure des ventes
- Développer un portefeuille client
- Digitaliser la relation commerciale
- Mettre en œuvre une stratégie commerciale

Programme

6 unités couvrant :

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante
- Culture économique, juridique et managériale
- Relation client et négociation
- Digitalisation de la relation client
- Animation de réseaux commerciaux

Blocs de compétence

- **RNCP38368BC01 - Relation client et négociation-vente**
 - Prospection et développement commercial
 - Négociation commerciale
 - Fidélisation client
- **RNCP38368BC02 - Relation client à distance et digitalisation**
 - Gestion relation client digitale
 - Animation réseaux sociaux
 - Relation omnicanale
- **RNCP38368BC03 - Relation client et animation de réseaux**
 - Développement de partenariats
 - Animation réseau commercial
 - Organisation d'événements commerciaux

Moyens pédagogiques et techniques

- Petits groupes
- Coaching personnalisé
- Ateliers pratiques
- Matériel numérique fourni

Débouchés

- Commercial BtoB / BtoC
- Chargé de clientèle
- Business Developer
- Account Manager
- Téléconseiller
- Assistant commercial
- Community manager (orientation commerciale)
- Sales Development Representative (SDR)

Diplôme : BAC +2 (BTS & DUT & diplôme de niveau 5)

Secteur : Commerce

Durée : 24 mois

En bref

Niveau prérequis :

BAC (diplôme de niveau 4)

Niveau du diplôme visé :

BAC +2 (BTS & DUT & diplôme de niveau 5)

Public : Etre titulaire d'un bac

Modalités d'admission :

Entrées permanentes

Formation 100 % en présentiel

Votre inscription à cette formation est définitive dès que vous avez signé un contrat de professionnalisation ou en apprentissage avec un employeur

Code RNCP :

38368

Le campus



IFRIA Ile-de-France

45 rue Liancourt
75014 PARIS

Téléphone : 07.82.06.81.54

Email : contact.idf@ifria.net

Site : <https://www.ifria-idf.fr/>

Comment rejoindre le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

1. Postuler

- Ouvert aux personnes en poursuite d'études, ou en reconversion professionnelle.
- Réception des candidatures : toute l'année
- Entretien de motivation + tests
- Inscription ouverte jusqu'à une semaine avant le début d'une formation
- Votre inscription à IFRIA est définitive dès que vous avez signé un contrat de professionnalisation ou en apprentissage avec un employeur.

2. Réponse

Une question ?

Contactez-nous

01 83 92 92 51