

BTS




Négociation Digitalisation Relation Client



RYTHME & DURÉE

- Rythme : 2 jours en formation (lundi et mardi) et 3 jours en entreprise
- Durée : 1350 h/ 2 ans
- Date de début : intégration de juillet à fin décembre

MODALITÉS D'INSCRIPTION

1. Inscription  Centre des Enseignements Supérieurs
2. Dossier de candidature à compléter
3. Entretien physique de motivation qui valide ou non la pré-inscription
4. Participation aux Techniques de Recherche d'Emploi (TRE)
5. Incription définitive à la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

PRÉREQUIS

- Niveau d'entrée : Baccalauréat Général, Techno. ou Pro.
- Age maximum : 29 ans
- Validation : positionnement des compétences lors de l'entretien de vérification des prérequis
- Intégration : tout au long de l'année selon le diagnostic du positionnement

OBJECTIF

Le titulaire du BTS NDRC, est un manager commercial qui gère l'intégralité de la relation client, de la prospection à la fidélisation en présentiel, à distance et en e-relation. Professionnel de la négociation commerciale, il pilote et organise l'activité, prospecte, négocie et assure les ventes. Il contribue au développement commercial de son entreprise.

En lien direct avec le client, le titulaire du BTS NDRC est un vecteur de communication interne et externe, intervenant également dans la chaîne de valeur de ses clients pour favoriser leur développement.

MÉTHODES MOBILISÉES

- ▲ Ordinateurs, vidéoprojecteur mis à disposition des apprenant(els)
- ▲ Cas réels d'entreprises, simulations individuelles et collectives, jeux de rôles
- ▲ Séquences d'apprentissage en lien avec les situations des alternant(els) vécues en entreprise
- ▲ Visites de suivi en entreprise réalisées à minima 2 fois par an

36 rue du Mont - 42100 SAINT-ETIENNE

04 77 46 48 83

contact@escalformation.com

- Pas de frais d'admission
- Pas de frais de dossier
- Formation intégralement prise en charge par l'OPCO de l'entreprise

LES DÉBOUCHÉS

Le titulaire du BTS NDRC est opérationnel dès sa sortie d'études. Il peut se tourner vers de multiples secteurs d'activité.

Les emplois auxquels il peut prétendre relèvent tous de la fonction commerciale. Il peut être prospecteur ou téléprospecteur, animateur des ventes ou de réseau. En relation directe avec la clientèle, il peut être guichetier, vendeur, commercial ou technico-commercial, téléconseiller, chargé de clientèle ou télévendeur dans de multiples domaines (banque assurance, immobilier...)

LES POURSUITES

- ▲ TITRE RNCP Niv 6
- ▲ Licences professionnelles
- ▲ Écoles supérieures de commerce
- ▲ Institut Universitaire Professionnalisé

CONTENU DE FORMATION : 3 blocs de compétences*

MATIERES GÉNÉRALES

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture Économique, Juridique et Managériale

MATIERES PROFESSIONNELLES

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **Evaluation des acquis en centre :**
QCM, Quizz, devoirs surveillés, devoirs maisons, oraux, BTS blancs, etc..
- **Evaluation en entreprise :**
Entretiens avec l'apprenti(e), le tuteur et le référent pédagogique (livret de suivi)

L'EXAMEN

*Seuls les candidats ayant suivis tous les modules de formation peuvent être présentés à l'examen



ÉPREUVES	COEFF	TYPE	FORME / DURÉE
E1 : Culture générale et Expression	3	Ponctuel	Ecrit (4 heures)
E2 : Langue vivante étrangère			
E21 : Compréhension orale	1.5	Ponctuel	Oral (30 + 30 min)
E3 : Culture économique, juridique et managériale	3	Ponctuel	Ecrit (4 heures)
E4 : Relation client et négociation-vente	5	CCF	Oral (40min + 1h)
E5 : Relation client et digitalisation	4	Ponctuel	Ecrit/oral (3h + 40 min)
E6 : Relation client et animation de réseaux	3	CCF	Oral (40 min)