

BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client) (en alternance)

Sous statut apprenti ou de contrat de professionnalisation



Mise à jour le : 22.07.2024 Par AT

Taux de réussite 2024 : pas de candidats en 2024

OBJECTIF :

- Se former au métier de la négociation et de la digitalisation de la relation client
- Obtenir les savoirs de base du métier afin de valider son diplôme de BTS



LIEU DE LA FORMATION :

Formation Plus Hauts de France
2 Rue de la Croix,
59600 Maubeuge



PUBLIC :

Tout public

« Centre de formation accessible au public en situation de handicap »



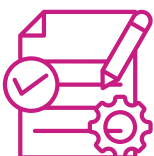
TARIF :

Aucun frais de scolarité
Financé par les OPCO



PRÉ-REQUIS :

Être titulaire d'un diplôme de niveau Baccalauréat



FORMATEUR :

Professionnel confirmé dans l'exercice de ses fonctions



DÉLAIS D'ACCÈS :

L'entrée en formation se fait dans la période de début septembre à fin novembre, afin de conserver une durée de formation standard. Le début des cours pour les premières années a habituellement lieu début septembre.

La date de début de formation peut précéder la signature du contrat dans la limite d'une durée de 3 mois ; dans ce cas, le CFA assistera l'apprenant dans la recherche d'un employeur.

A contrario, l'entrée en formation peut être postérieure à la signature du contrat dans la limite d'une durée de 3 mois, c'est le cas généralement quand le contrat est signé en juin, juillet et août.



DURÉE DE LA FORMATION :

1350 heures sur 2 ans (parcours adapté en fonction du profil)

En cas d'acquisition partielle ou de bénéfices de notes dans le diplôme correspondant, la durée de formation sera adaptée



DÉLAIS DE RÉPONSE :

48 heures

Contact : Matthieu BAAS

matthieu@formationplus.org



MÉTHODOLOGIE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Cours théorique et pratique en salle de cours et ateliers professionnels



PARCOURS PASSERELLE :

<https://www.onisep.fr/ressources/univers-formation/formations/post-bac/bts-negociation-et-digitalisation-de-la-relation-client>



SUIVI ET ÉVALUATION :

Évaluation tout au long de la formation
Passage d'examen sous forme ponctuelle



PROGRAMME DE LA FORMATION :

Notre programme de préparation suit le référentiel de l'Éducation nationale

A - CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

- Appréhender et réaliser un message écrit en respectant les contraintes de la langue écrite, synthétisant les informations et répondant de façon argumentée à une question posée en relation avec des documents lus
- Communiquer oralement en vous adaptant à la situation et en organisant un message oral

B - LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

- Compréhension de documents écrits
- Production écrite
- Compréhension de l'oral
- Production et interactions orales

C - CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

- Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établir un diagnostic partiel ou complet préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

D - RELATION CLIENT ET NEGOCIATION-VENTE BLOC 1

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

E - RELATION CLIENT ET DIGITALISATION BLOC 2

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

F - RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RESEAUX BLOC 3

- Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

Code RNCP : RNCP38368 Niveau 5

Certificateur : MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

Date d'enregistrement de la certification : 01.01.2024 - Date d'échéance de la certification : 31.12.2028

ÉTABLISSEMENT SECONDAIRE - FORMATION PLUS HAUTS DE FRANCE • Siret 81456842400034
SAS FORMATION PLUS MEDITERRANEE au capital de 15 000 €

2 rue De La Croix - 59600 Maubeuge • www.formationplus.org
06 99 75 91 77 • 03 59 21 02 20 matthieu@formationplus.org