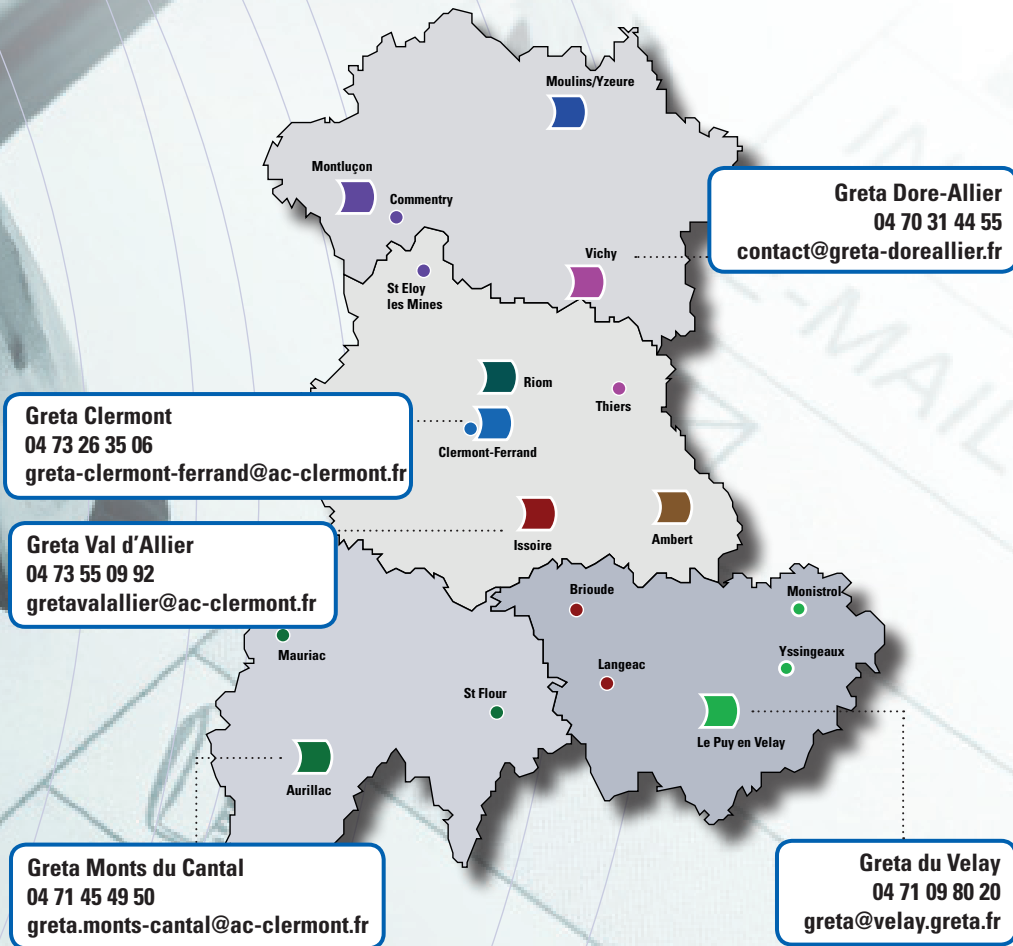


Vos contacts en Auvergne



BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client



Orchestrez votre formation professionnelle

Offre de formation

Commerce - Vente

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) prend en compte la transformation de la fonction commerciale et des métiers commerciaux. De plus en plus connectés, les clients attachent autant d'importance aux services et à l'expérience proposés qu'au produit lui-même. Ainsi, le commercial doit installer une grande proximité avec ses clients et leur proposer des solutions adaptées permettant une relation durable et de confiance. Pour ce faire, il doit posséder une véritable culture numérique pour être en lien permanent avec sa clientèle.

Conditions d'accès

- Etre titulaire d'un niveau 4.

Modalités d'accès à la formation

- En alternance : 2 ans dans le cadre d'un contrat de professionnalisation, alternance centre de formation et périodes en milieu professionnel.
- En Congé Individuel de Formation : 12 mois, alternance centre de formation et stage en milieu professionnel.
- En validation progressive par bloc de compétences : variable selon profil du candidat.

Blocs de compétences constituant le diplôme

- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Culture générale et expression
- Langue vivante 1
- Culture économique, juridique et managériale

Le BTS NDRC, inscrit au RNCP (répertoire national des certifications professionnelles) est organisé en blocs de compétences indépendants permettant aux salariés et aux demandeurs d'emploi de mobiliser leur CPF (Compte personnel de formation) pour la préparation d'un bloc dans une approche progressive de préparation du diplôme.

Compétences visées

- Avoir le sens aigu du service et de l'expérience client.
- Maîtriser les techniques de négociation/vente.
- Maîtriser les outils numériques et optimisation de leur utilisation dans la relation commerciale.
- Être capable d'animer une équipe.
- Les savoir-être indispensables : autonomie, confiance en soi, capacités d'écoute, gestion du stress, adaptabilité, curiosité, capacité de persuasion, disponibilité et mobilité.

Débouchés

Poursuite d'études

Poursuite d'études envisageable sous réserve de remplir les conditions de recrutement : licence professionnelle, en licence L3 à l'université, en Bachelor...

Insertion professionnelle sur des postes de :

- Vendeur(se), Représentant(e), télévendeur(euse), Téléconseiller(ère).
- Animateur(rice) commercial de site e-commerce, Commercial(e) e-commerce.
- Chef de secteur, Animateur(rice) de réseaux, VDI...

Dans tout type d'organisation et tout secteur d'activité.

