





# **BTS NDRC**

### Négociation et Digitalisation de la Relation Client













#### >>> OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS NDRC est un manager commercial qui gère l'intégralité de la relation client (en présentiel, à distance, via internet) 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 concerné	Prérequis	Modalités et délais d'accès
16 à 25 ans révolus / Demandeur d'emploi de plus de 26 ans	Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4	Evaluation + analyse du dossier de candidature 15 jours avant l'entrée en formation

### >>> MODALITÉS PRATIQUES

- Durée de la formation : 2 ans (1350 heures de formation)
- Dates de formation : de septembre à juin
- Lieu: centre de formation Groupe EPID-VAUBAN Dunkerque
- Effectif: 5 à 16 participants
- Rythme: 2 jours en formation / 3 jours entreprise
- Tarifs : Coût de la formation à la charge de l'OPCO et/ou de l'employeur : 12 352.50 €

Le financement des coûts pédagogiques des contrats de professionnalisation est principalement du ressort des OPCO. Pour environ 5 % des contrats de professionnalisation, l'employeur participe lui-même au financement des coûts pédagogiques par des versements volontaires à l'OPCO.

#### >>> OBJECTIFS PROFESSIONNELS

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

















# **BTS NDRC**

## Négociation et Digitalisation de la Relation Client









TYPE FORMATION **CONTRAT PRO** 





### >>> ACCESSIBILITÉ

- Conditions d'accueil et d'accès des publics en situation de handicap : locaux, adaptation des moyens de la prestation
- Locaux : Réglementation ERP Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite.
- Point écoute Référente handicap du centre : Nathalie WIECH n.weich@epid-vauban.fr

#### >>> MODULES DE FORMATION

Modules			
Culture générale et expression	Relation Client et Négociation vente	Relation Client à distance et digitalisation	
Communication en langue vivante et étrangère	Culture économique, juridique et managériale	Relation Client et animation de réseaux	

## >>> MODALITÉS D'EXAMEN ET VALIDATION

- Mise en situation
- Examen blanc
- Interrogations
- Devoirs surveillés

Diplôme Education nationale de niveau 5, enregistré sous le code RNCP 38368 à date d'échéance 31/12/2028

Exercices pratiques et interactifs (écrits et oraux)

### >>> POURSUITE D'ÉTUDES ET/OU DÉBOUCHÉS

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier ou une mention à l'examen, une poursuite d'études est envisageable en licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée (écoles du réseau EGC, formations Négoventis etc.) par le biais des admissions parallèles. Il peut également entrer dans la vie active avec plusieurs débouchés ou poursuite de parcours à voir sur le lien ci-dessous : https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38368/

#### >>> CONTACT(S)

Secrétariat (pour le retrait de dossier)

Marie-Amélie HEDIN

Mail: m.hedin@epid-vauban.fr Téléphone: 03.28.29.22.96

Chargée de développement du groupe

Conseils, entretiens et recrutement

Audrey MACREL

Mail: a.macrel@epid-vauban.fr Téléphone: 06.29.61.22.15

#### >>> RÉSULTATS DE LA SESSION 2023

DE POURSUITE

**DE RÉUSSITE AUX** D'ÉTUDE **EXAMENS** 

D'ACCÈS À L'EMPLOI À 6 MOIS

DE RUPTURE DE CONTRAT

### >>> VALEUR AJOUTÉE

Accompagnement, notre centre est équipé d'un point écoute pour les alternants.

