

BTS NDRC

En alternance

Vous êtes motivé(e), aimez relever des challenges, avez le goût du contact et le sens de la négociation, le BTS NDRC est fait pour vous !

FORMATION AUX MÉTIERS DE LA NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENTS : DEVEZ UN(E) COMMERCIAL(E) AFFIRMÉ(E) !

Le titulaire du **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client** exerce une activité qui s'inscrit dans un contexte de mutation des métiers commerciaux sous les effets de **la hausse d'exigence du consommateur, de l'ouverture des marchés et des évolutions technologiques.**

Ce technicien supérieur est un **vendeur - manageur commercial** qui gère la **relation client** dans sa globalité, de la **prospection** jusqu'à la **fidélisation**, et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaires.

Il inscrit son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif. La maîtrise des **technologies de l'information et de la communication** spécifiques à son métier conditionne sa performance et sa productivité commerciale.

En fonction de son expérience et de ses qualités, il peut devenir responsable d'une équipe commerciale.

Quatre fonctions essentielles caractérisent son activité :

- Vendre et gérer la relation client
- Assurer la production d'informations commerciales
- Organiser et manager l'activité commerciale
- Mettre en œuvre la politique commerciale

Le titulaire du BTS NDRC peut exercer les métiers suivants :

Prospecteur, téléprospecteur, promoteur des ventes, vendeur, commercial, négociateur, conseiller commercial, attaché commercial, conseiller de clientèle, chargé de clientèle, etc.



Unités d'enseignement

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale
- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- LV2 (facultatif)

Rythme et durée

1 semaine en formation, 3 semaines en entreprise ainsi que les mois de juillet et août.

Durée de la formation : 24 mois.

Exemples d'entreprises d'accueil

Les entreprises de téléphonie mobile, les GMS, les assurances, les banques, les concessions automobiles, les agences immobilières, et bien d'autres.

Poursuite d'études

- Licence professionnelle : Ressources Humaines, commerce international, gestion, finances, marketing, etc.
- Ecoles de commerce : Bachelor
- Cycle universitaire : L3 Sciences de Gestion (IAE), Economie Gestion, AES, etc.
- DEES (diplôme européen d'études supérieures)
- MST, MSG

Conditions d'admission

- Admission sur dossier de candidature et tests d'entrée, sans condition de diplôme.

Epreuves

Epreuves	Unité	Coef	Forme	Durée
E1 Culture générale et expression	U1	3	Ecrit	4h
E2 Communication en Langue vivante étrangère	U2	3	Oral	30 min* + 30min
E3 Culture économique, juridique et managériale	U3	3	Ecrit	4h
E4 Relation client et négociation-vente	U4	5	Oral	40 min* + 1h
E5 Relation client à distance et digitalisation	U5	4	Epreuve ponctuelle écrite + Epreuve ponctuelle pratique	3h + 40min
E6 Relation client et animation de réseaux	U6	3	Oral	40 min
Ef1 Communication en langue vivante 2	UF1		Oral	20min* + 20min

* Temps de préparation

BTS NDRC

Diplomia
5 Allée du Commandant Mouchotte
37 100 TOURS

02 47 72 83 38
06 40 74 35 19
contact.diplomia@gmail.com

www.diplomia.fr

En signant un contrat de professionnalisation, vous obtenez le statut de salarié(e). Vous serez rémunéré(e) conformément à la grille de rémunération applicable au contrat de professionnalisation.

DIPLOMIA