



# BTS NDRC

## (Négociation Digitalisation Relation Client)

### **Public**

Jeunes de 16 à 25 ans  
Demandeurs d'emploi de 26 ans et plus  
Bénéficiaires des minimas sociaux

### **Admission**

Niveau IV (Baccalauréat)  
Dossier, entretien

### **Rythme et durée**

1100 heures de formation en alternance  
2 jours par semaine au centre de formation  
/ 3 jours en entreprise  
Durée du contrat : 24 mois  
(possibilité 18 mois)

### **Financement**

Contrat de professionnalisation  
CPF de transition  
Stage alterné  
Financement personnel

**Objectif** : Être capable d'accompagner le client tout au long du processus commercial : conseiller, prospecter, négocier, vendre, animer. Le commercial utilise les outils digitaux dans son activité

### **Parcours de formation :**

#### **Culture générale et expression**

- Appréhender et réaliser un message écrit
- Communiquer oralement

#### **Culture économique, juridique et managériale**

- Economie générale
- Droit
- Management d'entreprise

#### **Langue vivante 1**

- Comprendre des documents écrits
- S'exprimer oralement

#### **Relation client et négociation vente**

- Développer la clientèle
- Négocier, vendre et valoriser le client
- Animer la relation client
- Gérer la veille commerciale

#### **Relation client à distance et digitalisation**

- Gérer la vente en e-commerce
- Gérer la relation client à distance
- Gérer la e-relation client

#### **Relation client et animation de réseaux**

- Animer des réseaux de distributeurs
- Animer des réseaux de partenaires
- Animer des réseaux de vente directe