COMMERCE

BTS NDRC

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

2 ANS - NIVEAU 5



Le titulaire du BTS NDRC est un commercial généraliste qui met en oeuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client.

Il gère de multiples points de contacts dans le cadre d'une stratégie omnicanale.

Il possède une culture numérique. Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant et après l'achat.

Dans une constante relation client, il assure les fonctions de prospection de clientèle, de négociation-vente et d'animation de réseaux.

Il maîtrise la relation client en e-commerce.
Il développe et pilote un réseau de partenaires et anime un réseau de vente directe.

RNCP 38368

Indicateurs (2026)

Nombre de personnes présentées : 9
Taux d'obtention en 2026 : 100%
Taux d'obtention moyen sur les 3 dernières années : 1ère session en 2026
Taux de satisfaction : 100%
Taux de poursuite d'études : 88%
Taux d'insertion professionnelle : 12%
Taux de ruptures : 0%

Saint Carlo acutis CAMPUS

3 bis Bd Raymond Parpaillon
MONTAIGU
85600 MONTAIGU VENDÉE

BTS NDRC

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

OBJECTIFS :

- Savoir produire, publier et assurer la visibilité des contenus digitaux, impulser, entretenir et réguler une dynamique e-relationnelle, développer la relation client en e-commerce, dynamiser un site de e-commerce, faciliter et sécuriser la relation commerciale, diagnostiquer l'activité de e-commerce

PROGRAMME :

- Culture générale et expression
- LV1 : Anglais
- Culture juridique, économique et managériale

- Bloc 1 : Relation Client et négociation - vente
- Bloc 2 : Relation Client à distance et digitalisation
- Bloc 3 : Relation client et animation réseaux

VALIDATION :

Diplôme Education Nationale : BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

POURSUITES D'ÉTUDES :

- Licence : L3 d'économie et gestion
- Titre : Responsable en Logistique

Licence pro :
- Licence pro métiers du commerce international
- Licence pro commerce et distribution
- Licence pro e-commerce et marketing numérique
- Licence pro manager technico-commercial

EVOLUTION DE CARRIÈRE VERS LES MÉTIERS DE...

Vendeur, représentant, commercial terrain, négociateur, délégué commercial, conseiller commercial, chargé d'affaires ou de clientèle, technico-commercial, télévendeur, téléconseiller, téléopérateur, conseiller client à distance, chargé d'assistance, téléacteur, téléprospecteur, technicien de la vente à distance de niveau expert, Animateur commercial site e-commerce, assistant responsable e-commerce, commercial e-commerce, commercial web-e-commerce Marchandiseur, chef de secteur, e-marchandiseur Animateur réseau, animateur des ventes Conseiller, vendeur à domicile

PUBLIC & PRÉREQUIS :

- Diplômés d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel (Niveau 4)
- Diplômés du premier cycle de l'enseignement supérieur

RECRUTEMENT/ADMISSION :

- Admission sur dossier, tests & entretien (Procédure PARCOURSUP pour l'apprentissage)

Déroulement :
- Présentation de la formation : 30 mintues
- Entretien individuel : 30 minutes (projet professionnel)

Résultat des admissions définitives après acceptation de la candidature par l'entreprise d'accueil

FORMATION EN ALTERNANCE :

RYTHME DE LA FORMATION :

- 1350H de cours sur 2 ans
- 2 jours en centre / 3 jours en entreprise

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- Cours du lundi au vendredi
- Présentiel
- Cas pratiques privilégiés

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

- Epreuves ponctuelles

RÉMUNÉRATION :

En fonction de l'âge et de la grille de rémunération prévue par le code du travail ou convention collective

EFFECTIF :

- Minimum 8 alternants
- Maximum 24 alternants

STATUT :

- Contrat d'apprentissage : Apprenti
- Contrat de professionnalisation : Salarié

MODALITÉS FINANCIÈRES :

- Pas de frais de formation à la charge du stagiaire ou apprenti
- Prise en charge du coût de la formation par l'OPCO de la branche d'activité de l'entreprise

Vendée Pro compétences by acutis