



INSTITUTION
NOUVEAU
SAIN-FRANÇOIS

BTS

Négociation et
Digitalisation de la
Relation
Client

Formation sur 2 ans

- Formation initiale avec statut étudiant (frais de scolarité de 1270 €/an)
- Formation en alternance gratuite et rémunérée sous contrat d'apprentissage et statut de salarié.

Possibilité de réaliser un stage à l'étranger



35 heures

Lundi - mardi à NDSF (16 h)

Le reste de la semaine en entreprise (19 h)

Objectifs pédagogiques

Le BTS NDRC vise à former des collaborateurs accompagnant le client tout au long du processus commercial. Il intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation, suivi après-vente. Il est un expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation). Il investit les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites Web, des applications, des réseaux sociaux et des forums.

Conditions d'admission

- Etre titulaire d'un baccalauréat d'enseignement général, technologique ou professionnel.
- S'inscrire sur PARCOURSUP (formation initiale et alternance)
- Pour la formation en alternance, le recrutement se fait sur étude du dossier, puis sur entretien.

INSCRIPTIONS

www.parcoursup.fr



Informations complémentaires

Compétences visées

- Développer un portefeuille client
- Proposer, négocier et vendre une solution et des conseils adaptés
- Organiser, animer des événements commerciaux
- Participer à la communication Web tant sur les contenus que dans l'animation de communautés.

Programme

- U1** Culture générale et expression (écrit : 4h)
- U2** Anglais (oral : 30mn)
- U3** Culture économique, juridique et managériale (écrit : 4h)
- U4** Relation client et négociation vente (ccf)
- U5** Relation client à distance et digitalisation (écrit : 3h + 40 minutes sur poste)
- U6** Relation client et animation de réseaux (ccf)

ccf (contrôle en cours de formation)



Débouchés professionnels

- **Vendeur, conseiller client à distance**
- **Téléconseiller, téléprospecteur**
- **Négociateur**
- **Animateur commercial site e-commerce**
- **Commercial Web**
- **Animateur Réseaux**
- **Vendeur à domicile, ambassadeur avec expériences**
- **Animateur plateau**
- **Manager d'équipe**
- **Rédacteur Web**
- **Animateur commercial de communauté Web**
- **Directeur de réseaux**

Contacts :

Référente : Marjorie JOURDAIN | m.jourdain@ndsf.fr

Secrétariat : Constance THOMMERET DOMENICHELLI
ufa@ndsf.fr | **02 32 39 89 76**

Pôle enseignement supérieur - Unité de Formation en Alternance
NOTRE-DAME SAINT-FRANCOIS

8 rue Portevin | 27000 EVREUX | 02 32 33 06 42 | contact@ndsf.fr

ndsf.fr

