

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Diplôme d'État au niveau 5 (Bac +2)

<https://www.philiance.com/formation/alternance-bts-negociation-et-digitalisation-de-la-relation-client>

OBJECTIFS

- Gérer l'intégralité de la relation client : de la prospection à la fidélisation.
- Piloter et organiser l'activité commerciale.
- Négocier et assurer les ventes.
- Mettre en place la stratégie commerciale.

LE MÉTIER

L'activité du titulaire du BTS NDRC est un commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité pour mettre en œuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise.

Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux sociaux, forums, blogs,...).

PRÉREQUIS

Les prérequis sont vérifiés dans le cadre d'une évaluation diagnostique (étude de dossier, entretien individuel et test d'admission) par notre équipe pédagogique.

- Candidats justifiant au minimum d'un niveau 4, à savoir le Bac.
- Bonnes connaissances sur le management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale.
- Être capable d'argumenter, de négocier et de valoriser des produits.
- Maîtrise des nouvelles technologies de l'information et de la communication.



CRITÈRES D'ADMISSION

La candidature de l'étudiant fait l'objet d'une évaluation par notre équipe pédagogique :

- Étude du dossier
- Entretien individuel
- Test d'admission

INFOS PRATIQUES

Rythme : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise sur 2 ans.

Frais pédagogiques : Formation prise en charge par l'entreprise et rémunérée.

Chèque de caution de 100€ non encaissé, remboursé à la fin de la période d'essai en entreprise.



LES POINTS FORTS

Une formation pensée pour toi !

- ✓ Des coachings sur mesure utilisant des techniques innovantes, qui s'adaptent à ton emploi du temps.
- ✓ Un accompagnement complet et humain en fonction de tes besoins.
- ✓ Un cursus entier et précis, balayant tous les outils te permettant de trouver ton entreprise.
- ✓ Une formation certifiante réalisée par des passionnés, experts du secteur.

PROGRAMME

CULTURE GÉNÉRALE ET EXPRESSION

LANGUE VIVANTE ÉTRANGÈRE

CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE

**CULTURE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET MANAGÉRIALE
APPLIQUÉE**

RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION VENTE

RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION

RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

ATELIER DE PROFESSIONNALISATION

MATIÈRES FACULTATIVES

- Langue vivante étrangère 2

DÉTAILS DES EXAMENS

ÉPREUVES POUR LA DÉLIVRANCE DU DIPLOME	DURÉE
<p>Contrôles continus et validation des 6 blocs de compétences « Certificats de Compétences Professionnels (CCP) du programme :</p> <p>CCP1 - Relation client et négociation-vente (<i>oral</i>)</p> <p>CCP2 - Relation client à distance et digitalisation (<i>oral</i>)</p> <p>CCP3 - Relation client et animation de réseaux (<i>écrit</i>)</p> <p>CCP4 - Appréhender et réaliser un message écrit (<i>écrit</i>)</p> <p>CCP5 - Communiquer oralement (<i>écrit</i>)</p> <p>CCP6 - Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée (<i>écrit</i>)</p>	Variable
<p>L'obtention du titre ne pourra être considéré comme valide par le jury de certification, seulement si l'apprenant obtient un minimum de 10/20 dans chaque bloc.</p>	

ORIENTATION MÉTIERS

À l'issue de la formation, vous pouvez aussi vous orienter vers les métiers de :

- Vendeur
- Commercial terrain
- Marchandiseur
- Chargé d'affaire
- Assistant Responsable e-commerce

