

BTS NDRC - Négociation et digitalisation de la relation client

Formation accessible en alternance



Métiers et emplois visés :

- Vendeur.se
- Représentant.e
- Commercial.e terrain
- Négociateur.trice
- Délégué.e commercial.e
- Conseiller.ère commerciale
- Chargé.e d'affaires ou de clientèle
- Technico-commercial.e
- Télévendeur.euse
- Téléconseiller.ère
- Téléopérateur.trice

Public concerné :

Demandeur.euse d'emploi
Jeune 16-29 ans
Salarié.e
Individuel.le autre

Objectifs de la formation :

- Communiquer et vendre à des clients ou des prospects
- Conduire et présenter des projets commerciaux
- Manager et gérer une activité commerciale
- Utiliser les technologies de l'information et de la communication spécifiques au métier exercé

Contenu de la formation :

- Ciblage et Prospection de la clientèle
- Négociation et accompagnement de la relation client
- Organisation et Animation d'un événement commercial
- Exploitation et mutualisation de l'information commerciale
- Maîtrise de la relation omnicanale
- Animation de la relation client digitale
- Développement de la relation client en e-commerce
- Implantation et promotion de l'offre chez des distributeurs
- Développement et animation d'un réseau de partenaires
- Création et animation d'un réseau de vente directe
- Respect des contraintes de la langue écrite
- Communication écrite et orale
- Exploitation d'une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposition de solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Établissement d'un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique

Méthodes et outils pédagogiques :

Avec cette formation en alternance vous alliez tous les avantages d'une formation théorique avec l'apprentissage pratique "sur le terrain" en entreprise. Pédagogie de groupe avec un suivi individualisé. L'apprentissage s'effectuera en formation accompagnée. Des outils pédagogiques spécialement conçus pour cette démarche individualisée seront ponctués d'auto-évaluation et permettent de contrôler par étapes, l'atteinte des objectifs. Alternance d'apports théoriques et de mise en application. Suivi de formation en entreprise par le formateur référent et le tuteur.

Modalités d'enseignement :

Formation entièrement présentielle

Durée indicative en centre de formation :

1351 heures

GRETA DU CALVADOS

Siège social : 49, avenue Père Charles de Foucauld - BP 46153 - Caen cedex 4

N° SIRET : 191 400 142 000 45 - N° de déclaration d'activité : 2514P300014 | Document non contractuel, peut-être soumis à modification

Durée indicative en entreprise :

2044 heures

Pré-requis :

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client s'adresse à tous les candidats titulaires d'un BAC (ou niveau IV). Les qualités requises pour accéder à cette formation sont les suivantes :

- Capacités relationnelles
- Autonomie et goût du challenge
- Mobilité.

Modalités d'admission :

Plusieurs modalités possibles :

- Parcoursup
- Admission après entretien
- Admission sur dossier

Niveau d'entrée :

Obligatoire : niveau IV (BP, BT, baccalauréat professionnel ou technologique)

Niveau de sortie :

niveau III (BTS, DUT)

Financement :

Apprentissage
Contrat de professionnalisation
CPF transition

Éligible au CPF

Code CPF : 317910

Tarif de référence :

15 euros/heure

Lieu(x) de formation :

Hérouville-Saint-Clair

Renseignements et inscriptions

Nom du contact : Jean-Philippe LACOUR
Téléphone : 02 31 70 30 80
Courriel : jean-philippe.lacour@ac-normandie.fr