RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

GRETA ROUEN MARITIME
ACADÉMIE DE NORMANDIE

BTS NDRC - Négociation et digitalisation de la relation client

Formation accessible En alternance

ÉLIGIBLE CPF

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 :

Alternance d'apports théoriques et de mise en application par le biais de domaines professionnels Suivi individualisé dans l'acquisition des savoirs et savoir-faire.

Modalités d'enseignement :

Formation entièrement présentielle

Durée indicative en centre de formation :

1350 heures

Pré-requis :

Être titulaire du Baccalauréat ou d'un titre de niveau 4 (Titre pro, DAEU...)

Modalités d'admission :

Dossier de candidature + Entretien individuel

- **Taux de réussite aux examens 2023 : à venir**
- **Taux de satisfaction 2023 : à venir**
- **Taux d'insertion professionnel 2023 : à venir**

Niveau d'entrée :

Obligatoire : information non communiquée

Niveau de sortie :

niveau 5 (BTS, DUT)

Validations :

- Diplôme du Ministère de l'Éducation Nationale niveau 5
- Blocs de compétences : chacun des blocs constitutifs du diplôme peut être validé indépendamment des autres. La validation de l'ensemble des blocs permet de valider le diplôme:
  - Relation client et négociation-vente
  - Relation client à distance et digitalisation
  - Relation client et animation de réseaux
  - Appréhender et réaliser un message écrit
  - Communiquer oralement
  - Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

Financement :

Apprentissage
Contrat de professionnalisation
CPF
CPF transition
Financement individuel
Plan de développement des compétences
ProA

Éligible au CPF

Code CPF : 317910

Tarif de référence :

9.15 €/h

Lieu(x) de formation :

MONT ST AIGNAN

Accès Handicapés :

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap

Prochaines dates :

Formation du 11/09/2023 au 27/06/2025

Renseignements et inscriptions

Nom du contact : Gwladys SAILLARD - Melinda BOUCHARIN
Téléphone : 02 32 82 89 89
Courriel : msa@greta-rouen.fr