

ALTERNANCE

BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Diplôme d'État de niveau 5 / Bac+2

Titre RNCP 38368

Enregistré le 11-12-2023

120 ECTS



L'apprentissage en bref

Totale gratuité de la formation
Aucun frais d'inscription
Statut de salarié et rémunération
Droit aux congés payés



1350 h sur 2 ans

9j en entreprise
(contrat 35h)
4j en formation

Rentrée en septembre



cfa-esbs@bonsecours66.com

04 68 54 87 91

www.bonsecours66.com

39 av. Julien Panchot
66000 Perpignan

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Aptitudes et Compétences

Développer la relation client et assurer la vente conseil

- Assurer la veille informationnelle
- Réaliser des études commerciales
- Entretien de la relation client
- Vendre dans un contexte omnicanal

Animer et dynamiser l'offre commerciale

- Élaborer et adapter l'offre -organiser et développer l'espace commercial -concevoir et mettre en place la communication commerciale
- Évaluer les performances de l'action commerciale

Assurer la gestion opérationnelle

- Gérer les opérations courantes
- Prévoir et budgétiser l'activité
- Analyser les performances Manager l'équipe commerciale
- Organiser le travail de l'équipe commerciale
- Recruter des collaborateurs
- Animer l'équipe commerciale

Prérequis

Pour intégrer cette formation, il faut être titulaire d'un bac général, technologique ou professionnel, ou équivalent.

Nos +

- Intégration à des projets pédagogiques
- Petits effectifs facilitant le suivi des étudiants
- Suivi personnalisé en formation et en entreprise
- Accès au réseau d'entreprises en Occitanie et au-delà (grande distribution, automobile, immobilier, viticole...)
- Projets de partenariats transfrontaliers et européens
- Préparations et certifications gratuites en anglais (English Cert), français (Voltaire) et informatique (Pix).

Matières enseignées

- Culture générale et expression
- LV1 (Anglais ou Espagnol)
- 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
- LV2 facultative

Poursuite d'études / débouchés

Poursuite d'études

- Licence professionnelles dans le domaine du marketing et du commerce
- Reprise d'un cursus universitaire en Licence 3 ou bien en intégrant une école de commerce.

Le titulaire du BTS NDRC peut travailler dans différents secteurs d'activités :

- Les entreprises de services : banques, assurances, télécommunication, concessionnaire auto...
- La distribution : grandes distributions, boutiques...
- Le e-commerce

Et exercer le métier de : Vendeur, Animateur des ventes, Commercial, Chargé d'affaires, Responsable de secteur, Chef des ventes...

Modalités d'évaluation

Examens en fin de formation

Validation des acquis

Chaque bloc de compétences obtenu en évaluation finale a une validité de 5 ans

Accessibilité

- Accueil et accès des publics en situation de handicap
- Locaux aux normes accessibilité PMR
- Référent handicap

Modalités d'inscription

Début janvier, inscription sur Parcoursup.

Taux de poursuite d'études en 2023 : 78%

Taux de certification entre 2022 et 2023 : 78%

Taux d'insertion professionnelles sous 12 mois : 15%

