

BTS NDRC - Négociation et Digitalisation de la Relation Client

En apprentissage – 1^{ère} et 2nde année - ANNECY

OBJECTIFS

Obtention du **BTS NDRC**

Développer la clientèle : gérer des portefeuille clients, animer des opérations de prospection

Négocier, vendre et valoriser la relation client : élaborer un diagnostic client, proposer, négocier et vendre d'une offre personnalisée, accompagner le client

Animer la relation client : participer à des salons, organiser des opérations commerciales, animer des espaces commerciaux

Assurer une veille et expertise commerciales : réaliser un «reporting» de l'activité commerciale, qualifier un Data client, réaliser un diagnostic en termes de relation client et de performance commerciale

CONTENUS

- Culture générale et expression
- Communication en LV 1
- Culture économique, juridique et managériale
- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Facultatif : Communication en LV 2

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Rythme hebdomadaire : **35 h selon calendrier joint**
- Horaires : 8h00-12h00 / 13h00-17h00 (amplitude maximale)
- Nombre de participants : **15 maximum**
- **Présentiel** en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques
- Formation individualisée accompagnée
- Formation pratique en atelier ou en situation de travail
- Groupe dédié

DÉLAI D'ACCES

1 session par an en septembre

PUBLIC

Jeunes sous statut scolaire ou apprentis en continuité de parcours

PRÉ-REQUIS

Etre titulaire du Baccalauréat ou équivalent

Répondre aux critères d'éligibilité au contrat d'apprentissage

Goût du challenge, esprit d'équipe, autonomie, sens des responsabilités, bon relationnel, respect du client en toute circonstance, envie de se dépasser et d'évoluer

MODALITÉS D'ADMISSION

Inscription via Parcoursup
Admission sur dossier et entretien
Validation de la candidature par la commission d'apprentissage

VALIDATION

Niveau 5 (BTS ou BUT)

SERVICES VALIDEURS

Ministère de l'Éducation Nationale

MODALITÉS DE VALIDATION

- Contrôles en cours de formation –CCF
- Épreuves finales
- Dossier Professionnel
- La certification peut être obtenue en totalité ou partiellement, par bloc de compétences

INTERVENANTS

Enseignants titulaires de l'Éducation Nationale

TARIF

8840 €

Aucun frais à la charge de l'apprenti

MODALITÉS DE FINANCEMENT

Coût pédagogique pris en charge par l'OPCO de l'employeur selon les modalités de la branche professionnelle

L'APPRENTISSAGE, C'EST TOP 👍



MÉTIERS / DÉBOUCHÉS

<https://www.onisep.fr/Ressources/univers-formation/Formations/Post-bac/bts-negociation-et-digitalisation-de-la-relation-client>

- Superviseur.se, Responsable d'équipe, Animateur.rice plateau, Manager.e d'équipe, Responsable e-commerce, Rédacteur.rice web e-commerce, Animateur.rice commercial.e de communautés web, Responsable de secteur, Chef.fe de réseau, Directeur.rice de réseau, Responsable de réseau, Animateur.rice de réseau, Responsable de zone

<https://www.inserjeunes.education.gouv.fr/diffusion/accueil>

DURÉE INDICATIVE

Durée totale maximale : 3214 h
En centre : année 1 : 741h - année 2 : 644h
En entreprise : année 1 : 866h - année 2 : 963h
Cette durée est ajustable en fonction des dispenses d'examen

DATES DE LA FORMATION

Du 01/09/2023 au 31/08/2025

LIEU DE FORMATION

Lycée Charles BAUDELAIRE
9 rue du Capitaine Anjot – Cran Gevrier
74960 ANNECY

Le lycée est accessible aux personnes en situation de handicap

<https://charlesbaudelaire.ent.auvergnerrhonealpes.fr/lycee/nos-formations/les-brevets-de-technicien-superieur/>

CONTACTS

Cyrille COURSON, Romain DURAND,
Coordonnateurs apprentissage
04 50 69 07 07
cyrille.courson@ac-grenoble.fr
romain.durand@ac-grenoble.fr

LES + DE LA FORMATION

Sécurisation des parcours

- Taux de réussite aux examens = **93.4 %**
- Taux de satisfaction = **100 %**
- Taux de poursuite d'études = **47 %**
- Taux d'insertion professionnelle = **30%**

Source 2022

Activité apprentissage GRETA LAC