B T S N D R C

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

RNCP: 34030

https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34030/



Diplôme d'état de niveau 5 préparé sur 2 ans en formation en alternance en contrat d'apprentissage.

Objectifs : • Devenir un commercial généraliste et mettre en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client.

- Posséder une solide culture numérique.
- Accompagner le client tout au long du processus commercial et intervenir avant, pendant et après l'achat
- Dans une constante relation client, assurer les fonctions de prospection de clientèle, de négociation-vente et animation de réseaux.



10 rue du collège 61200 ARGENTAN

Contact : Mme Le Goff Tél : 02.33.12.26.30 vlegoff.ja.arg@orange.fr

www.jand-argentan.fr



Qualités requises

L'étudiant en BTS NDRC sera capable :

- De communiquer avec la clientèle
- De développer son sens de l'écoute
- De faire preuve de dynamisme et d'avoir le sens des responsabilités
- D'être autonome
- D'utiliser les outils digitaux
- D'avoir de l'ambition.

« L'apprentissage sort du cadre uniquement scolaire. Il apporte de la confiance en soi, plus d'expérience professionnelle et il permet de rentrer dans la vie active plus facilement. En plus, nous bénéficions d'un revenu mensuel ». Anne, Mathys, Marie et Lucas

Capacités et compétences à acquérir



Prospecter

- Elaborer un projet de prospection
- Organiser et réaliser une opération de prospection
- Analyser les résultats et rétroagir
- Rendre compte de l'opération de prospection

Communiquer et négocier

- Préparer la vente
- Réaliser la vente
- Analyser les résultats de la visite

Suivre et fidéliser la clientèle

- Exécuter les tâches consécutives aux ventes
- Assurer le suivi et la fidélisation du client
- Analyser son activité et ses résultats
- Rendre compte du suivi de son activité et de ses résultats
- Participer à la gestion et à la prévention des risque.

Conditions d'admission

- Avoir entre 16 et 29 ans
- Signer un contrat d'apprentissage
- Être titulaire d'un baccalauréat
- Participer à un entretien de motivation

Formation de 24 mois gratuite et rémunérée.

Inscription: basez-vous sur le planning de Parcoursup.

Prochaine rentrée : 4 septembre 2023

Emplois et secteurs d'activité

Les métiers visés sont :

- Commercial(e) ou attaché(e) commercial(e)
- Chargé(e) de prospection, de clientèle
- Téléprospecteur (trice), télévendeur(se)
- Vendeur(se) démonstrateur (trice), vendeur(se) à domicile
- Animateur (trice) de réseaux sociaux
- Métiers du Web et du e-commerce

Secteurs d'activité :

Toute forme d'organisation : artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique proposant des biens ou des prestations de services dès lors qu'une démarche commerciale est mise en œuvre :

- Banques
- Assurance
- Immobilier



Résultats pour l'année 2022-2023

| Date d'ouverture | 01/09/2021 |
|---------------------|------------|
| Nombre d'apprentis | 5 |
| Taux d'insertion | NC |
| Taux d'interruption | |
| en cours de | 20 % |
| formation | |
| Taux de rupture | |
| avec poursuite | 20 % |
| d'étude | |
| Taux de réussite | |
| examens | 10% |
| Taux de poursuite | |
| d'études | NC |

NC*: Non Concerné

Vous êtes en situation de handicap? Contactez-nous, nous étudierons les meilleures conditions pour vous accueillir.



Contenu de la formation

| 1 ^{ère} et 2 ^{ème} année : | Nombre d'heures hebdomadaires |
|--|-------------------------------|
| Enseignement général : | |
| Culture générale et expressionAnglaisCulture économique juridique et managériale | 1h 2h 5h |
| Enseignement professionnel: Relation client-Négociation-Ven | te 4h |

Relation client-Digitalisation Relation client-Animation de Réseau

3h

3h

Validation de la formation sous forme de CCF (Contrôle en Cours de Formation) et épreuves ponctuelles en fin d'année. Pas de validation par blocs de compétences.

Coup de la formation : 8 500 € financer par l'OPCO, l'employeur s'il n'est pas adhérant à un OPCO ou par l'apprenant.





Poursuite d'études

Le titulaire d'un BTS NDRC peut poursuivre ses études :

- Intégrer une licence professionnelle :
 - management et gestion de la relation client,
 - pro-marketing des services et de la relation client,
 - commerce international,
 - commerce et distribution.
- Intégrer une école de commerce.