



## BTS NÉGOCIATION et DIGITALISATION de la RELATION CLIENT

Le BTS Négociation et Relation Client (NDRC) est un BTS très prisé par les étudiants visant les métiers de la vente.

Le titulaire du BTS NDRC accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat. Cet accompagnement se fait directement ou via un réseau de partenaires. Il possède une véritable culture numérique pour agir à tout moment et en tout lieu.

### LES PERSPECTIVES D'EMPLOI

- Attaché(e) commercial(e)
- Chargé(e) de clientèle de banque
- Chef des ventes
- Gestionnaire de contrats d'assurance
- Guichetier(ière)
- Technico-commercial(e) en agroalimentaire
- Télévendeur(euse)
- Animateur e-commerce
- Vendeur(euse) en micro- informatique et multimédia

### PRÉ-REQUIS

Pour être autorisés à suivre la formation, les candidats doivent justifier du baccalauréat ou d'un diplôme de niveau IV, ou avoir accompli la scolarité complète y conduisant. Les candidats peuvent accéder à la formation sans diplôme préalable. Ou expérience professionnelle dans le secteur tertiaire.

### OBJECTIFS ET COMPETENCES

- Vente et gestion de la relation client
- Production d'informations commerciales
- Organisation et management de l'activité commerciale
- Gestion de la vente e-commerce
- Gestion de la relation e-relation client
- Animer un réseaux de distributeur et partenaires

### LES PLUS

- Ateliers de Soft Skills « Yes I Can ! »
- Visite sur le terrain
- Beaucoup de cas pratiques
- En option : 2 mois de Remise à niveau RAN



### PROCHAINES RENTRÉES

PARIS

2 sessions par an :

- En Juin avec remise à niveau - durée : 12 mois.
- En Septembre - durée : 10 mois.

### MODALITÉS D'INSCRIPTION

Tests / Entretien individuel / Dossier : CV et lettre de motivation

### PROFIL DU PUBLIC

Tout public

Plan de formation / CPF-TP (CIF)

Compte personnel de formation

Salarié / Demandeur d'emploi / Redoublant du BTS

### METHODE PEDAGOGIQUE

Apports théoriques et pratiques.

Validation des connaissances dont 1 BTS blanc.

Fiches méthodologiques pratiques. Cours du jour, période en entreprise.

Formateur : L'Institut Academis

### VALIDATION et NATURE DE LA FORMATION

Acquisition, Certification, Diplôme

Sanction : Diplôme du Brevet de Technicien Supérieur

Diplôme d'État niveau BAC+2 Titre de niveau 5

### LE PROGRAMME

MATIÈRES	DÉTAILS	ÉPREUVES
Relation client et négociation vente	Politique commerciale, portefeuille client, négociation client, animation d'événement commercial	E4 - Coeff 5 oral de 1h
Relation client à distance et digitalisation	Prospection, animation des communautés et forum, animation de réseau sociaux, valoriser l'offre en ligne	E5 - Coeff 4 Ecrit de 3h Oral de 40 min
Relation client et animation de réseaux	Négocier avec les distributeurs, piloter un réseau partenaire, animer un réseau de vente directe	E6 - Coeff 3 Oral 1h
Culture générale et expression	2 thèmes	E1 - Coeff 3
Langue vivante étrangère	Atteindre le niveau B1 1 autre langue en option	E2 - Coeff 3 Oral
Culture économique, juridique et managériale	L'entreprise dans son environnement et son activité Le choix stratégique de l'entreprise La régulation économique, le numérique, la mutation du travail	E3 - Coeff 3 Ecrit

**CE BTS EST RÉALISABLE EN 1 AN GRÂCE À LA MÉTHODE DE L'INSTITUT ACADEMIS.**

#### Organisme de formation : SAS iBTS

N° Défi Métiers : OF\_0000010197

N° Direccte : 11755315275

Siren : 887 959 104

#### Le BTS NDRC :

N° Défi Métiers de la formation : AF\_22968

CPF n° 23091 - RNCP : 474

Formacodes: 34076, 34582

Codes Rome : D1402, D1408, D1403

Certifinfo : 19004



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification a été délivrée au titre des actions suivantes :

Actions de formation  
Bilan de compétence

Tel : 06 50 01 42 88  
Email: info@academis.fr  
www.academis.fr  
92110 Clichy La Garenne