

BTS

négociation et digitalisation de la relation client.



BTS NDRC
en initial ou en alternance.

N° RNCP38368
Niveau 5 (BAC+ 2)

devenez.

- chargé(e) de clientèle
- assistant(e) commercial(e)
- conseiller(ère) de vente
- responsable de secteur
- attaché(e) commercial(e)
- chargé(e) de communication digitale...



imc

par randstad.

accompagnateur de talents.

les missions du technicien ndrc

- relation client et négociation-vente : développer des relations commerciales solides, conseiller les clients et négocier les conditions de vente pour atteindre les objectifs commerciaux.
- relation client à distance et digitalisation : utiliser les outils numériques pour interagir avec les clients, répondre à leurs demandes et optimiser les ventes en ligne tout en fournissant un service personnalisé.
- relation client et animation de réseaux : animer les réseaux de clients et de partenaires en organisant des événements et en assurant un suivi régulier pour renforcer les liens et contribuer au développement des ventes et à la notoriété de l'entreprise.

secteurs d'activités

Quel que soit le secteur : grande distribution, commerce de détail, e-commerce, service aux entreprises, industrie et B2B ou tourisme et loisirs.

Le technicien ndrc est essentiel à la croissance et à la compétitivité des entreprises, il répond aux besoins des clients et s'ajuste aux évolutions du marché.

objectifs de la formation



Permettre aux apprenants d'acquérir les compétences professionnelles correspondant aux différents blocs de compétences du référentiel, en vue de l'obtention du diplôme d'État délivré par le ministère certificateur, le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche.

pré-requis et aptitudes

- conditions d'accès : être titulaire d'un diplôme ou titre de niveau 4 (baccalauréat ou équivalent).
- esprit d'analyse et de synthèse
- maîtrise des outils bureautiques et logiciels de gestions
- compétences en communication : orale et écrite
- capacité à travailler en équipe et en autonomie
- sens de l'organisation et de la rigueur

enseignement et pédagogie.

Pédagogie active alliant cours et ateliers, travaux de groupe en mode projet, dossiers professionnels à réaliser en autonomie.

Tous nos formateurs qualifiés sont issus du monde professionnel.

matières professionnelles

bloc 1. relation client et négociation-vente.

bloc 2. relation client à distance et digitalisation (WordPress ou PrestaShop).

bloc 3. relation client et animation de réseaux.

enseignements obligatoires

ateliers professionnels

culture générale et expression

culture économique, juridique et managériale

langue vivante étrangère

langue vivante étrangère 2 facultative

modalités d'évaluations



les modalités d'évaluation suivent les exigences du référentiel du BTS NDRC, comprenant :

- épreuves ponctuelles suivant le calendrier national des examens de BTS de la maison des examens,
- épreuves professionnelles (E4, E5, E6),
- évaluations en unités générales (E1, E2 et E3),
- évaluation facultative (EF1).



organisation de la formation.



1351

heures de formation
minimum



3

blocs
de compétences



3

matières
générales



24

mois

en alternance

- contrat de professionnalisation/
contrat d'apprentissage
- 2 jours en présentiel sur le campus
de Saint-Denis / 3 jours en entreprise
- coût = gratuit pour les apprentis,
pris en charge par OPCO

en initial

- stage obligatoire de 16 semaines
- coût de la formation :
2900 euros TTC/an

Nos locaux sont accessibles aux personnes
en situation de handicap.



inscription.

admissions@imc.randstad.fr
01 53 32 53 00
15, rue des gazomètres/
276, avenue du président Wilson
93210 Saint-Denis



imc
par randstad.



imc.randstad.fr

Qualiopi
processus certifié

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur