

BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Diplôme d'État - valide 120 ECTS

INITIAL



Parcours 100% PRO



Métiers Visés

Commercial.e BtoB

Commercial.e BtoC

Chargé.e de Clientèle

Assistant.e
Commercial.e

Objectifs

- Développer un portefeuille clients à partir de l'analyse de son marché, de son secteur, de son entreprise et des cibles de prospects
- Proposer, négocier et vendre une solution et des conseils adaptés aux clients
- Organiser, animer des événements commerciaux
- Exploiter et enrichir les informations commerciales



LE *diplôme*

BAC+2

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Diplôme d'État et inscrit au RNCP 34030 au niveau 5 par arrêté ministériel du 19/02/2018 publié au J.O du 06/03/2018



LE *rythme*

DURÉE

Initial : cours temps plein + périodes de stage
16 semaines sur 2 ans

RENTRÉE

Intégration en septembre



L' *admission*

PRÉ-REQUIS **Baccalauréat ou titre de niveau 4 validé**

CANDIDATURE sur www.totemformation.fr



L' *accessibilité*

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Une évaluation des besoins sera réalisée afin d'étudier la faisabilité du projet



LES *poursuites d'études*

BAC +3 **Bachelor CGC** Chargé.e de Gestion Commerciale
BAC+3 **Bachelor RDAI** Responsable d'Affaires en Immobilier
BAC +3 **Bachelor CPEB** Chef.fe de Projet E-Business
BAC +3 **Bachelor CDRH** Chargé.e du Développement en Ressources Humaines



LE *financement*

EN INITIAL :

- Statut étudiant.e
- 4400€/an. Formation financée par l'étudiant ou par un tiers

INITIAL



Parcours 100% PRO

MATIÈRES GÉNÉRALES

- CEJM Culture Économique, Juridique & Managériale
- CGE Culture Générale & Expression
- Anglais LV1

Programme

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

Relation Client, Vente & Négociation

ciblage, prospection, évènementiel, exploitation de l'information commerciale, ...

Relation Client à distance et digitalisation

relation client omnicanale, relation client digitale, e-commerce, ...

Relation Client et Animation de Réseaux

implantation et promotion de l'offre, pilotage d'un réseau de partenaires, ...

Atelier de professionnalisation

sketchs de négociation, mises en situation, entraînements, ...



Parcours 100% PRO

100% PRO

DÉCOUVERTE MÉTIERS | rencontres professionnelles sur différents secteurs d'activités
SOFT SKILLS TRAINING | gestion des conflits, PNL, créativité, sciences comportementales, ...



7 Speaking
e-learning en anglais

TEST

LES examens

3 BTS Blancs sur les deux années permettant de vous préparer à :
 l'examen national piloté par le ministère de l'Éducation Nationale en fin de deuxième année de BTS



un suivi individuel et adapté à votre profil



une proximité avec vos formateurs & l'équipe



une professionnalisation de votre parcours



des formateurs experts dans leur domaine



l'expérience étudiante au cœur de nos priorités



une école flambant neuve : salles de cours équipées, espaces de coworking pour les travaux de groupes, BDE, parking pour les étudiants, restauration à proximité.