



BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

LE + ISP : MISE EN PLACE ET PARTICIPATION À DES CHALLENGES COMMERCIAUX
DIPLÔME EDUCATION NATIONALE, BAC + 2 - ALTERNANCE OU INITIAL

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS NDRC, expert de la relation client doit avoir une connaissance très précise et unifiée du client pour répondre à ses attentes et anticiper ses besoins.

Dans le cadre d'une stratégie omnicanal, vous saurez gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec vos clients et traduire ses exigences de plus en plus élevées en solutions adaptées ce qui vous permettra d'instaurer des relations durables de confiance. Les activités du titulaire du BTS NDRC sont regroupées en 3 formes de relation client: la relation client et négociation-vente, la relation client à distance, la digitalisation de la relation client et l'animation de réseaux.

LE CONTENU DE FORMATION

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

- › Communication Commerciale
- › Management et gestion d'activités commerciales
- › Conduite et présentation des projets commerciaux

MATIÈRES GÉNÉRALES

- › Economie – Droit
- › Culture Générale
- › Langues vivantes étrangères: anglais

ZOOM

Formation : 2 ans en initial avec stage.
ou

En Alternance :
2j de formation / 3j en entreprise.

—
Prérequis : Baccalauréat ou équivalent.

—
Financement :
Alternance, financement personnel,
Compte Personnel de Formation de
transition (CPF),
autres financements possibles.

—
Les conditions d'admission :
Test de culture générale et entretien
de motivation. Sur dossier.

LES DÉBOUCHÉS

Attaché(e) commercial(e) | Agent d'assurance | Chargé(e) de clientèle banque |
Technico-commercial | Vendeur en magasin | Etc...

