



BTS

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

RNCP : 34030
Référentiel : [lien](#)

Formation proposée par
Lycée Pasteur Mont Roland
Membre du CFA ASPECT

Rythme de l'alternance : 1 semaine en centre/ 1 semaine en entreprise
Durée de la formation : 1 365 h sur 2 ans

Les + Lycée Pasteur Mont Roland

- ⊕ Accompagnement personnalisé à la recherche d'un lieu d'apprentissage
- ⊕ Rythme d'alternance adapté au besoin des employeurs
- ⊕ Une expérience dans l'alternance de plus de 30 ans
- ⊕ Un réseau d'entreprises locales partenaires
- ⊕ Suivi individualisé (pilotage)
- ⊕ Effectifs réduits

Financement de la formation

Gratuit pour l'apprenti

Sous condition de l'accord de prise en charge par l'Opérateur de compétences (OPCO) finançant la formation et après signature d'un contrat d'apprentissage

Accessibilité

Ad'AP en cours

Si une salle est inaccessible, le cours est déplacé dans une salle adaptée.

Prise en compte des besoins de compensation (réfèrent handicap)

Pour nous contacter

Lycée Pasteur Mont Roland
9 Avenue Rockefeller
39100 DOLE
Téléphone : 03.84.79.66.00
Mail : contact@groupemontroland.fr

CFA ASPECT 20 rue Mégevand 25000 BESANCON
SIRET : 394 454 516 00029
Déclaration d'activité : 43250109825
Code UAI : 0251934S

Objectifs visés : La/le titulaire du BTS NDRC est un(e) professionnel(le) qualifié(e) capable de :

- Négociier, Prospector, et Gérer la relation client.
- Assurer le suivi d'un portefeuille clients.
- Concevoir la stratégie digitale.

Les secteurs d'activité : Elle/il exerce son activité dans les secteurs suivants :

- Organisations ou entreprises de toutes tailles qui proposent des biens et/services à une clientèle de particuliers ou de professionnels (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs).
- Toutes entreprises qui gèrent un portefeuille client, et qui assurent la prospection.

Type de diplôme

- Diplôme d'Etat de niveau 5

Prérequis et conditions d'accès

- Être âgé de 16 à moins de 30 ans (hors situation de dérogation)
- Signature d'un contrat d'apprentissage (non nécessaire pour candidater)
- Être déclaré apte physiquement (visite médicale à l'embauche)
- Être titulaire d'un baccalauréat

Modalités et délai d'accès

- Candidature par l'intermédiaire et dans les délais de la plateforme Parcoursup
- Entretien en vue de trouver une entreprise
- Candidature validée après la signature d'un contrat d'apprentissage dans la limite des places disponibles
- Les candidatures peuvent exceptionnellement être étudiées hors de cette période dans la limite des places disponibles (nous contacter)

Qualités requises

- Sens du relationnel
- Esprit d'équipe
- Organisation
- Dynamisme
- Initiative

Modalités pédagogiques

- Cours théoriques et pratiques en présentiel
- Soutenances orales en présence de professionnels
- Participations à des concours et challenges
- Apprentissage du travail en autonomie
- Plateforme TEAMS

Contenu de la formation

- Relation client à distance et digitalisation (e-relation, e-commerce), négociation vente
- Animation de réseaux
- Culture économique, juridique, et managériale
- Culture générale et expression
- Communication en langue étrangère

Modalités d'évaluation

- Suivi en continu au fil de l'année
- Examen final

Horaires en formation

- 35h hebdomadaires sur les semaines en formation (8h-12h ;13h15-17h15)

Poursuites d'études

- Licence professionnelle (commerce, gestion, achat, assurance, banque...)
- Bachelor

Débouchés

- Commercial BTOB
- Chargé clientèle
- Téléconseiller
- Animateur de réseau

Passerelles/équivalences

- BTS, DUT et BUT tertiaires
- Ecole de commerce
- Licence
- Entrée dans la vie active

Possibilité de valider des blocs de compétences

- Adaptation des parcours possibles pour les titulaires de diplômes tertiaires ou candidats ne repassant que certaines unités du diplôme (nous contacter)