FORMATION PROPOSÉE PAR LYCÉE PASTEUR MONT ROLAND

MEMBRE DU CFA EXCELLENCE PRO FRANCHE-COMTÉ

BTS | RNCP 34030

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

LES + DU 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 (référent handicap : F.TAHRAOUI) **DURÉE DE LA FORMATION: 1365 H SUR 2 ANS**

→ RYTHME DE L'ALTERNANCE : 1 SEMAINE EN CENTRE/ 1 SEMAINE EN ENTREPRISE

OBJECTIFS VISÉS

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

- → Négocier, Prospecter, 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
- \rightarrow 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

HORAIRES EN FORMATION

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

MODALITÉS D'ÉVALUATION

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

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
- ightarrow Communication en langue étrangère

POURSUITES D'ÉTUDES

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

DÉBOUCHÉS

- → Commercial B to B
- → Chargé clientèle
- → Téléconseiller
- → Animateur de réseau

ÉQUIVALENCE

→ Non

PASSERELLES

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

POSSIBILITÉ DE VALIDER DES BLOCS DE COMPÉTENCES

→ Non





