



BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)



OBJECTIFS

Dans un contexte de mutations profondes des métiers commerciaux, le titulaire de ce BTS sera un expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation).

Commercial généraliste, il est capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G).

Ce BTS s'articule autour de 3 blocs de compétences :

- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

CONTENU

MODULES PROFESSIONNELS

- Relation client et négociation vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Savoirs associés : Marketing, communication/négociation, gestion commerciale, statistiques, savoirs technologiques/web, e-commerce.

MODULES GÉNÉRAUX

- Culture générale et expression
- Langue étrangère : Anglais
- Culture économie juridique et managériale

PRÉ-REQUIS

Titulaires du BAC ou avoir réalisé une année complète de terminale selon dossier scolaire ou justifier de trois années d'expérience professionnelle correspondant aux finalités du

diplôme.



PUBLIC

Tout public

DURÉE INDICATIVE

1350 heures, à préciser après positionnement individuel

DÉLAI D'ACCÈS

Clôture des inscriptions 1 mois avant le début de formation. Admission définitive après signature du contrat (au maximum 3 mois après le démarrage de la formation).
1 session par an.

TARIF

Selon le niveau de prise en charge de France Compétences. Formation gratuite pour le bénéficiaire, frais pédagogiques pris en charge par l'entreprise.

FINANCEMENT

Contrat d'apprentissage
Contrat de professionnalisation

MODALITÉ D'ADMISSION

Admission sur dossier
Après entretien
Après test

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Présentiel en groupe : alternance d'apports techniques et de travaux pratiques

NIVEAU DE SORTIE

Niveau 5 (BTS ou DUT)

SERVICE VALIDEUR

Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation

VALIDATION

Brevet de technicien supérieur

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuves en cours et /ou fin de formation

La certification peut être obtenue en totalité ou partiellement, par bloc de compétences

ACCESSIBILITÉ

Un référent handicap est disponible pour étudier les conditions d'accès à la formation.

A NOTER

--

RNCP / RS

Pour plus d'informations sur la certification > RNCP 38368

Accessible seulement en contrat d'apprentissage à Aubenas.

Accessible en contrat d'apprentissage et contrat de professionnalisation à Valence.

Contact : cfa@greta-ardechedrome.fr

À l'issue de la formation un questionnaire de satisfaction sera proposé à l'apprenant pour évaluer la formation.

DOSSIER DE CANDIDATURE



POUR ALLER PLUS LOIN

DÉBOUCHÉS/ MÉTIERS/ EMPLOIS

Assistanat commercial
Management en force de vente
Management relation clientèle

Découvrez d'autres débouchés sur [onisep.fr](https://www.onisep.fr)
<https://www.onisep.fr/>

NOS RÉSULTATS POUR L'ANNÉE 2024

TAUX DE RÉUSSITE

50% de réussite de nos apprentis sur cette



formation

TAUX DE SATISFACTION

100% de nos apprentis sont satisfaits

TAUX DE RETOUR A L'EMPLOI

100% de retour à l'emploi à 6 mois dont 100% dans le métier visé

Contacts

GRETA ARDECHE DROME

Lycée Algoud-Laffemas, Valence

37 Rue Barthélémy de Laffemas

26000 VALENCE

Service Apprentissage

Tél : 04 75 82 37 90

Lycée M.Gimond, Aubenas

Bd de l'Europe

07200 AUBENAS

Service Apprentissage

Tél : 04 75 82 37 90



Annexe

 bts_ndrc.pdf

Mise à jour le 14 Mars 2025

