



# BAC+2

## BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

### NIVEAU 5 - BAC+2

Code RNCP : 34030

### MODALITÉS PRATIQUES

#### Admission

- Pré-inscription en ligne
- Validation par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises

#### Tarifs

Financées par France Compétences et les OPCO, sans frais d'inscription et rémunérées en alternance. Pour plus de renseignements, n'hésitez pas à nous contacter.

#### Durée

2 ans

#### Lieu

Albi

#### Type de formation

Collective en face-à-face

#### Langue d'enseignement

Français

#### Accessibilité

Accès des publics en situation de handicap et présence d'un Référent Handicap

Le **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)** est une formation professionnelle reconnue qui prépare les étudiants à exercer des fonctions commerciales polyvalentes et digitales. Au cœur de l'action, les titulaires de ce diplôme jouent un rôle clé dans la gestion de la relation avec les clients, en intervenant à chaque étape du processus commercial. Grâce à une approche globale et une maîtrise des outils numériques, ils sont formés pour répondre aux attentes des clients, développer le portefeuille de l'entreprise et contribuer à sa croissance.

#### Prérequis

- Être titulaire d'un Bac (toute section) ou d'un diplôme de niveau 4
- Aucune limite d'âge pour un titre de professionna

#### Objectifs

- Maîtriser les techniques de négociation
- Assurer la gestion de la relation client
- Mettre en place des stratégies de prospection
- Utiliser les outils de communication et de digitalisation
- Contribuer à la performance commerciale

#### Les métiers possibles

- Chargé(e) de clientèle
- Attaché(e) commercial(e)
- Conseiller(ère) commercial(e)
- Responsable de secteur
- Chargé(e) de développement commercial
- Responsable e-commerce
- Chef de produit

#### Poursuite d'études

- Licence pro métiers du commerce international, commerce et distribution, e-commerce et marketing numérique, manager technico-commercial, commercialisation de produits bancaires, marketing des produits financiers et d'assurance, management de la relation commerciale
- Licence générale gestion, économie, marketing, management, vente, commerce, communication, droit



# BAC+2

## BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

# 47 %

poursuivent leurs études après la formation

# 7/10

apprenants sont en emploi salarié 6 mois après leur sortie de formation

### PROGRAMME

#### Matières générales

- U1 : Culture Générale et Expression (4h d'écrit coeff. 3)
- U2 : Langue Vivante : Anglais (30 min. d'oral coeff. 3)
- U3 : Culture Economique, Juridique et Managériale (4h d'écrit coeff. 3)

#### Matières professionnelles

- U4 : Relation Client et Négociation-Vente (1h + 40 min. d'oral coeff. 5)
- U5 : Relation Client à Distance et Digitalisation (3h d'écrit + 40 min. de pratique coeff. 4)
- Culture économique, juridique et managériale (40 min. d'oral coeff. 3)

### EQUIPES, MÉTHODES & OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Equipes pédagogiques internes et externes, expérimentées, qualifiées, formées aux méthodes pédagogiques digitales et dotées sur les enseignements métiers d'une expérience professionnelle en entreprise
- Face-à-face pédagogique avec alternance d'apports théoriques, d'exercices pratiques et de mises en situation
- Salles de cours banalisées, salles informatiques, ateliers d'application, Wifi, logiciels métiers, Environnement Numérique de Travail (ENT)

### MODALITÉS D'ÉVALUATION & VALIDATION

- Contrôle continu, examen terminal et évaluation professionnelle
- En fin de parcours, délivrance de l'attestation de formation
- Validation du diplôme : totale et/ou partielle



*Scanne moi*

### CONTACTS

#### Téléphone

06 75 80 25 20

#### Email

contact@occitanie-business-school.fr

#### Site internet

occitanie-business-school.fr

