

BTS NDRC

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Diplôme d'État - valide 120 ECTS

ALTERNANCE ou INITIAL



Métiers Visés

Commercial.e BtoB ou BtoC

Chargé.e d'Affaires

Chargé.e de Clientèle

Assistant.e Commercial.e

Objectifs

- Développer un portefeuille clients à partir de l'analyse de son marché, de son secteur, de son entreprise et des cibles de prospects
- Proposer, négocier et vendre une solution et des conseils adaptés aux clients
- Organiser, animer des événements commerciaux
- Exploiter et enrichir les informations commerciales



LE *diplôme*

BAC+2

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Diplôme d'État et inscrit au RNCP 38368 au niveau 5 par arrêté ministériel du 19/02/2018 publié au J.O du 06/03/2018



LE *rythme*

DURÉE

Alternance ou Initial : 10 jours école / 10 jours entreprise ou 2 jours école / 3 jours entreprise

en INITIAL : 16 semaines de stage sur 2 ans

RENTRÉE

Intégration en septembre



L' *admission*

PRÉ-REQUIS **Baccalauréat ou titre de niveau 4 validé**

CANDIDATURE sur www.totemformation.fr

ADMISSION POSSIBLE SUR 



L' *accessibilité*

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Une évaluation des besoins sera réalisée afin d'étudier la faisabilité du projet



LES *poursuites d'études*

BAC +3 **Bachelor COMMERCE** Chargé.e de Gestion Commerciale
 BAC +3 **Bachelor IMMOBILIER** Responsable d'Affaires en Immobilier
 BAC +3 **Bachelor COMMUNICATION** Chef.fe de Projet E-Business
 BAC +3 **Bachelor RH** Chargé.e du Développement en Ressources Humaines



LE *financement*

INITIAL
statut étudiant.e

- 4200€/an. Formation financée par l'étudiant ou par un tiers.

ALTERNANCE
statut salarié.e./apprenti.e

- Formation financée tout ou partie par l'OPCO de l'employeur
 - Rémunération sous contrat d'apprentissage ou de professionnalisation

ALTERNANCE ou INITIAL

MATIÈRES GÉNÉRALES

- CEJM Culture Économique, Juridique & Managériale
- CGE Culture Générale & Expression
- Anglais

Programme

MATIÈRES PROFESSIONNELLES

Relation Client, Vente & Négociation

Ciblage, prospection, évènementiel, exploitation de l'information commerciale, ...

Relation Client à distance et digitalisation

Relation client omnicanale, relation client digitale, e-commerce, ...

Relation Client et Animation de Réseaux

Implantation et promotion de l'offre, pilotage d'un réseau de partenaires, ...

Atelier de professionnalisation

Sketchs de négociation, mises en situation, entraînements, ...


Coaching CONCOURS Les Négociales

C'EST QUOI LE CONCOURS DES NÉGOCIALES ?

Il s'agit du plus grand concours de négociation commerciale francophone auquel nous vous préparerons afin de faire partie, si vous êtes volontaire, de l'équipe qui représentera TOTEM. Plusieurs étudiants sont donc coachés et accompagnés pour ce concours !



TEST INITIAL

LES examens

4 BTS Blancs sur les deux années permettant de vous préparer à :
l'examen national piloté par le ministère de l'Éducation Nationale en fin de deuxième année de BTS



Un suivi individuel et adapté à votre profil



Une proximité avec vos formateurs & l'équipe



Une professionnalisation de votre parcours



Des formateurs experts dans leur domaine



L'expérience étudiante au cœur de nos priorités



Une école moderne : salles de cours équipées, espaces de coworking pour les travaux de groupes, BDE, restauration à proximité.