

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (BTS NDRC)

TITRE PROFESSIONNEL RNCP34030
NIVEAU BAC + 2

Ministère de l'Enseignement Supérieur
et de la Recherche

Plus d'information



acfal.com

CFA ACFAL FORMATION
21 place Tolozan - 69001 Lyon

04 78 84 29 60
acfalformation@acfal.com



BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Commerciale

DESCRIPTION DES ACTIVITÉS :

Vous êtes un commercial généraliste, capable de prendre en charge la relation client dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat.

Vous devez posséder une forte réactivité afin de garantir la e-réputation de l'entreprise.

Vous pilotez et organisez l'activité commerciale. Vous négociez et assurez les ventes.

Vous exploitez et partagez les informations commerciales. Vous développez le chiffre d'affaires tout en respectant la politique commerciale de l'entreprise.

Vous exercez dans de multiples secteurs d'activités proposant des biens ou des prestations de services, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation).



SPÉCIFICITÉS :

Formation en alternance, individualisée.

Coaching dans la recherche d'une entreprise.

Validation d'une certification professionnelle de niveau 5, délivrée par le Ministère de l'Éducation Nationale (possibilité de validation par blocs de compétences).

Challenge de négociation, Projets commerciaux et promotionnels pour nos entreprises partenaires.

Intervenants experts métier.



OBJECTIFS :

Acquérir les compétences nécessaires pour obtenir une certification professionnelle de niveau 5 :

Relation client et négociation-vente – RNCP 34030BC01

Relation client à distance et digitalisation – RNCP 34030BC02

Relation client et animation de réseaux – RNCP 34030BC03

Appréhender et réaliser un message écrit – RNCP 34030BC04

Communiquer oralement – RNCP 34030BC05

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée
RNCP 34030BC06



PRÉ-REQUIS :

Être titulaire d'un Baccalauréat ou Titre Professionnel de niveau 4 commerce ou vente.

Posséder une première expérience dans le commerce.

Être mobile, autonome et réactif, posséder une culture numérique, faire preuve d'écoute et de curiosité, avoir le sens du service, être capable de convaincre.

CONTENU :

Enseignement général :

Culture générale et expression

Culture économique, juridique et managériale

Langue vivante Anglais

Enseignement professionnel

La relation client et la négociation-vente

La relation client à distance et la digitalisation

La relation client et l'animation de réseaux

Enseignement spécifique

(Ateliers de professionnalisation) :

Ateliers de pratique relationnelle, de production digitale, d'animation de réseaux

Réalisation de missions commerciales

Accompagnement personnalisé

VALIDATION DE LA CERTIFICATION :

Examen final en 2ème année : épreuves ponctuelles écrites et orales.
Dossiers professionnels à rédiger en cours de formation et à présenter à l'examen.

CERTIFICATION ÉQUIVALENTE :

Titre professionnel Négociateur Technico-Commercial, niveau 5.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS / POURSUITE D'ÉTUDES :

Prospecteur, téléprospecteur, animateur des ventes, animateur commercial, vendeur, représentant, commercial, chargé de clientèle, chef de secteur, responsable de zone.

Bachelor, licence professionnelle, écoles de commerce, ...

DATES ET DURÉE :

24 mois, rentrée en septembre?

Rythme de l'alternance : 3 jours en entreprise, 2 jours en formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE :

Formation individualisée, alternance d'apports théoriques, de mises en situation et d'études de cas.
Évaluation continue des connaissances et des savoir-faire en centre et en entreprise, examens blancs.

MODALITÉS D'ACCÈS :

Inscription dans le cadre de la procédure d'admission post-bac : PARCOURSUP ou directement avec le CFA.

Accompagnement à la recherche d'entreprise dans le cadre de séances de coaching.

Signature d'un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage dans les délais réglementaires, d'un stage alterné (convention de stage avec l'entreprise d'accueil).

Entretien individuel et tests, sur rendez-vous.

COÛT :

Prise en charge par l'entreprise via son OPCO  À partir de 4500 € / an dans le cadre d'un autofinancement