BTS NDRC
(NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT)
Niveau 5 - RNCP 38368

Formation par la voie de l'alternance

PUBLIC CONCERNÉ

Lycéens, étudiants, demandeurs d'emploi, salariés d'entreprise, salariés en contrat d'alternance, salariés dans le cadre d'une reconversion professionnelle.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Être capable de prospecter, négocier, vendre, organiser son activité sur le terrain et animer son réseau de distribution en autonomie.
- Assurer la fidélisation des clients à travers ses conseils, son accompagnement et la mise en place d'une relation commerciale durable.
- Intégrer les technologies modernes de la communication et de l'information (informatique, internet, réseaux sociaux).
- Maîtriser le travail collaboratif et, à long terme, le management d'équipes commerciales.

DÉBOUCHÉS POSSIBLES

Les futurs collaborateurs seront capables d'assurer les fonctions de :

- Superviseur.se,
- Responsable d'équipe,
- Animateur-trice plateau,
- Manageur-e d'équipe,
- Responsable e-commerce,
- Animateur-trice commercial(e) de communautés web,
- Responsable de secteur,
- Chef(fe) de réseau, Directeur-trice de réseau,
- Responsable de réseau,
- Animateur-trice de réseau,
- Responsable de zone,
- Promoteur de ventes.

Après le BTS NDRC, les apprenants ont la possibilité de continuer leurs études en intégrant une licence générale Commerce Vente Marketing aux Tourelles),

- ou une Licence professionnelle,

ou un Bachelor.

Ils peuvent également intégrer une école de commerce spécialisée dans la vente/business développement (cycle de 5 ans).

MISSIONS EN ENTREPRISE

- Evaluation du marché,
- Réalisation d'actions de prospection,
- Négociation et vente,
- Développement et fidélisation de la clientèle,
- Mise en œuvre de la politique commerciale de l'entreprise,
- Animation du le réseau de distribution et de la relation client.

PRÉREQUIS, MODALITÉS D'ACCÈS

- Être titulaire d'un baccalauréat général technologique ou professionnel
- Avoir postulé sur Parcoursup

Institut Les Tourelles
SPÉCIALISTE DU TERTIAIRE

ILT'Sup

CONTENU DE LA FORMATION

Outre les enseignements généraux, des compétences professionnelles sont acquises :

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

RYTHME

ALTERNANCE :

2 jours en centre de formation et 3 jours en entreprise, sur 2 années avec un parcours de 1100 à 1350 heures de formation selon le type de contrat.

TARIFS

Pour les alternants, la formation est totalement prise en charge dans le cadre des formations financées par l'OPCO de l'entreprise.
Les frais de déplacement d'hébergement et de restauration sont à la charge du stagiaire ou de l'apprenti (aides possibles).

PARCOURS SPÉCIFIQUES, nous contacter

MÉTHODES MOBILISÉES

- Cours en présentiel avec prise en compte du vécu en entreprise
- Cours en distanciel possible
- Conférences

MODALITÉS D'EXAMEN

Epreuves ponctuelles (contrat pro) et en CCF (contrat d'apprentissage)

- Culture générale et expression
- Langue étrangère anglais
- Culture économique, juridique et managériale
- Relation client et négociation-vente (CCF)
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux (CCF)

ACCESSIBILITÉ

Les salles de formation et les espaces de vie sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.
Pour toute information concernant les adaptations de nos formations nécessaires aux personnes en situation de handicap, contactez notre référent handicap.
M. BOURDEAU : lbourdeau@institut-lestourelles.com

CONTACT

Mail : ilt-sup@institut-lestourelles.com
Téléphone : 02 35 71 38 09
53 rue Verte / 11 rue Sénard - 76000 ROUEN

BTS CONTRÔLE PAR L'ÉTAT

CAMPUS La Châtaigneraie Rouen-Normandie Tech & Pro School

Institut Les Tourelles
SIRET : 78111881500013
Numéro d'activité : 23760308276