



BK AMBITIONS
CFA - CENTRE DE FORMATION

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR **RNCP38368**

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (BTS NDRC)

Formation prise en charge par les Opérateurs de Compétences (OPCO),
gratuit pour l'apprenant

Certificateur : Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche

À l'issue de cette formation, vous serez capable de faire face aux diverses mutations constantes du monde du commerce en occupant une place centrale dans les stratégies commerciales de votre structure et de valider le diplôme de niveau 5

Echéance d'enregistrement : du 01/01/2024 au 31/12/2028

PROGRAMME

- U1 Culture Générale et Expression
- U2 Langue Vivante Étrangère
- U3 Culture Économique, Juridique et Managériale
- U4 Relation Client et Négociation-Vente
- U5 Relation Client à Distance et Digitalisation
- U6 Relation Client et Animation de Réseaux

Langue vivante étrangère LV2 (facultatif)

OBJECTIFS

- Être capable de s'intégrer dans un secteur d'activité, une organisation avec tout type de clientèle
- Être capable de gérer les différents points de contacts physiques et digitaux
- Être capable d'instaurer des relations de confiance durables avec les futurs clients
- Être capable de s'adapter aux différentes mutations des métiers commerciaux

LES TAUX

- Taux de réussite : 67%
- Taux de satisfaction : 62% (13 avis sur 21)

Prérequis : La formation est ouverte à tout public de niveau baccalauréat ou équivalent

DÉROULÉ DE LA FORMATION

Horaires : 08h30 - 17h30 (dont une heure de pause déjeuner)

Lieu : 9 Quai de Rotterdam 68110 ILLZACH

Durée : 1353h

Alternance : Alternance entre cours théoriques et pratiques en présentiel à raison de deux à trois jours par semaine (lundi/mardi/mercredi)

Pédagogie : Méthodes expositive, démonstrative, interrogative et active à l'aide d'apports théoriques et pratiques, de mises en situation réelles en présentiel

Modalités d'évaluation : Évaluation des compétences tout au long de la formation et passage de l'examen sous forme ponctuelle à l'écrit et à l'oral en fin de formation

Modalités pédagogiques: Méthodes expositive, démonstrative, interrogative et active à l'aide d'apports théoriques et pratiques, de mises en situation réelles en présentiel

Moyens : Salles de classe, Tableaux Blancs Interactifs, PC portables, Licence Office 365 pour les étudiants, espace coworking

Inscription : Parcoursup et/ou dossier de pré-inscription à remplir à la suite d'un entretien

Modalités d'accès : Accessible aux personnes en situation de handicap. Nous nous engageons à répondre sous un délai de 15 jours.

SUITE DE PARCOURS

Métiers visés : Vendeur(se), Représentant(e), Commercial(e) terrain, Négociateur(rice), Délégué(e) commercial(e), Conseiller(ère) commercial(e), Chargé(e) d'affaires ou de clientèle, Technico-commercial(e), Assistant(e) responsable e-commerce, Télévendeur(se), Marchandiseur, Chef(fe) de secteur

Poursuites d'études : Licence professionnelle dans les domaines du commerce, du marketing ou encore de la banque et des finances, BUT techniques de commercialisation, BUT gestion des entreprises, Bachelor dans le domaine du commerce, de la vente, la négociation, la gestion, le management ou encore la communication, Licence générale dans l'économie-gestion, le droit, la vente et le management, IAE

Passerelles : Licence générale ou professionnelle, Programme Grandes Écoles, écoles de commerce, BTS conseil et commercialisation de solutions techniques, BTS management commercial opérationnel