

CONDITIONS pour postuler

- Titulaire du Baccalauréat ou d'un diplôme équivalent homologué de niveau IV
- Permis de conduire souhaité ou en cours

Comment CANDIDATER ?

Saisie du vœu d'orientation sur Parcoursup
ET
pré-inscription
en ligne auprès
des écoles :



Débouchés professionnels

■ Vendeur, Commercial terrain, Négociateur, Délégué commercial, Conseiller commercial, Chargé d'affaires ou de clientèle, Technico-commercial, Téléconseiller, Téléopérateur, Conseiller client à distance, Conseiller clientèle, Téléprospecteur, Commercial e-commerce, animateur réseau, animateur des ventes, superviseur, Responsable d'équipe, animateur plateau, Responsable e-commerce, animateur commercial de communautés web, Chef de réseau, Responsable de zone...

Poursuites possibles...

- BAC+3 NEGOVENTIS Responsable de Développement Commercial
- BAC+3 NEGOVENTIS Chargé de Clientèle Particuliers et Professionnels en Banque Assurance
- BAC+3 NEGOVENTIS Responsable de Commerces et de la Distribution

ecoles.dordogne.cci.fr

Les écoles



CAP SUR LA RÉUSSITE ET L'EMPLOI !



APPRENTISSAGE
FORMATION INITIALE
ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR
FORMATION CONTINUE

Campus de la Formation Professionnelle
12, avenue Henry Deluc
24750 Boulazac-Isle-Manoire
T. 05 53 35 72 72
contact@ecoles.dordogne.cci.fr



Les écoles



BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

2 ans

RNCP 38368

**VENTE
MANAGEMENT**

RELATION CLIENT ET NÉGOCIATION VENTE

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Animation de la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

RELATION CLIENT À DISTANCE ET DIGITALISATION

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

RELATION CLIENT ET ANIMATION DE RÉSEAUX

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

OBJECTIFS de la formation

- Le technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, 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) et dans toute sa complexité.
- Le titulaire du BTS NDRC accompagne le client/usager tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat. Cet accompagnement se fait directement ou via un réseau de partenaires. Selon l'organisation et la taille de la structure d'accueil, ses missions sont focalisées sur une ou plusieurs activités et peuvent parfois couvrir la totalité du processus commercial.
- En lien direct avec le client, le titulaire du BTS NDRC est un vecteur de communication interne et externe. Il intervient également dans la chaîne de valeur de ses clients pour favoriser leur développement.

Le PUBLIC

- Apprenti / sous contrat d'apprentissage : être âgé de 16 à 29 ans. Pas de limite d'âge pour les personnes en situation de handicap.
- Alternant / sous contrat de professionnalisation : être âgé de 18 à 25 ans (plus de 26 ans, nous consulter).
- Tout public en Formation Continue Exécutive : parcours individualisé, salarié, demandeur d'emploi, CPF,... (nous consulter)

QUEL TYPE de structure ?

Toute forme d'organisation - artisanale, commerciale, industrielle, associative ou publique - proposant des biens ou des prestations de services, quelle que soit sa taille, dès lors qu'elle met en oeuvre une démarche commerciale intégrant ou souhaitant développer l'utilisation des outils numériques dans son activité.

Sous QUELLE FORME ?

- Formation alternée et rémunérée sur 2 ans.
- Brevet de Technicien Supérieur : Diplôme d'État niveau V inscrit au RNCP n°38368
- Diplôme délivré par le Ministère de l'éducation nationale et de la jeunesse
- 1350h de formation sur 2 ans, selon un calendrier d'alternance CFA/entreprise
- Début de la formation au CFA : septembre

Le PROFIL

- Goût réel pour les métiers de la Relation Client
 - Sens des responsabilités
 - Écoute
 - Curiosité
 - Travail en autonomie
 - Dynamisme
 - Adaptabilité
 - Sens de la communication
 - Résistance au stress

Au PROGRAMME...

- Marketing/web marketing
- Communication/négociation
- Gestion commerciale
- Management
- Statistiques/représentations graphiques
- Savoirs technologiques/web
- Savoirs rédactionnels
- Savoirs juridiques

COÛT de la formation

- Formation financée dans le cadre du dispositif légal de l'Apprentissage ou de la Formation Professionnelle Continue
- Tenue Professionnelle selon Dress Code des Écoles
- Cotisation association AGIS : 7 € /an
- Adhésion obligatoire à la CVEC (Contribution Vie Etudiante et de Campus du CROUS).