

**Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)** est une formation de niveau Bac+2 qui prépare les étudiants à maîtriser la gestion de la relation client dans un environnement commercial. Ce diplôme forme des professionnels capables de négocier, vendre et entretenir des relations avec les clients, que ce soit en face à face, à distance, ou via les outils numériques.

**Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)** forme des experts capables d'évoluer dans un monde commercial en pleine transformation. Grâce à l'usage des nouvelles technologies et à la digitalisation, les diplômés savent répondre aux attentes croissantes des clients en créant des relations personnalisées et durables. Ils gèrent l'ensemble du processus commercial, de la prospection à la fidélisation, en utilisant des canaux multiples comme le numérique ou les réseaux sociaux. Ce diplôme ouvre les portes de nombreux secteurs d'activités, offrant une polyvalence et une expertise très recherchées par les entreprises.

## Enseignements

- **Bloc 1 : Relation client et négociation-vente.**

Cibler et prospecter la clientèle, Négocier et accompagner la relation client, Organiser et animer un évènement commercial, Exploiter et mutualiser l'information commerciale.

- **Bloc 2 : Relation client à distance et digitalisation.**

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

- **Bloc 3 : 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.

- **Bloc 4 : Culture économique, juridique et managériale.**

Les marchés, les entreprises, les contrats, les politiques économiques, la production, l'impact du numérique, les structures juridiques.

- **Bloc 5 : Culture générale et expression.**

Compréhension écrite et orale : synthétiser, argumenter.

- **Bloc 6 : Langue vivante : Anglais.**

Compréhension écrite et orale

## Accès à la formation

- Être titulaire d'un diplôme RNCP de niveau 4 ou Baccalauréat

## Durée

- 2 ans -1350 heures de formation

## La poursuite d'études

- Bachelor commerce / marketing
- Tout titre RNCP de niveau 6

## Rythme d'alternance

- 2 jours école / 3 jours entreprise

## Modalité d'inscription

- Candidature via notre dossier
- Etude du dossier scolaire avec les pièces justificatives
- Entretien de motivation / Tests d'entrée
- Délai de réponse : entre 1 à 2 semaines

## Fiches métiers

- Vendeur/euse
- Commercia/e
- Technico-commercial
- Chargé.e de clientèle
- Responsable d'équipe

## Votre centre de formation

- Parking
- Espace extérieur aménagé
- Salle de pause équipée
- Salles lumineuses et spacieuses
- Equipements modulables et connectés
- Salle de conférence

## Les + FC2R

- Effectifs de classe maîtrisés
- Tests de positionnement
- Espace de travail collaboratif
- Bibliothèque numérique
- Ateliers de vie professionnelle
- Vie étudiante dynamique
- Séminaires

## Nos engagements

- Accompagnement personnalisé
- Suivi régulier en entreprise et au sein de l'établissement par un référent dédié
- Cours essentiellement en présentiel
- Accompagnement post diplômé
- Intervenants qualifiés

