

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le titulaire du BTS NDRC est un manager commercial qui gère l'intégralité de la relation client (en présentiel, à distance, via internet) de la prospection jusqu'à la fidélisation et avec tous les types de clients (particuliers, entreprises, organismes publics).

Professionnel de la négociation commerciale :

- Piloter et organiser l'activité commerciale
- Négocier et assurer les ventes
- Assurer le management de l'activité commerciale
- participe à la mise en œuvre et à l'évolution de la politique commerciale.

L'accélération de la digitalisation des activités commerciales conduit le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux.

Capable de s'adapter aux exigences de son activité, il réalise ses missions dans le respect des règles éthiques et déontologiques, tout en portant les valeurs et la culture de l'organisation pour son propre compte ou celui d'un commanditaire.



Public visé : Inscription Parcoursup
Être titulaire d'un diplôme de niveau bac



Lieu : UFA Stanislas à Wissembourg



Durée : 2 ans



Apprentissage : 1 semaine à l'UFA, 1 semaine en entreprise



Diplôme de l'Education nationale (niveau 5)



PROGRAMME

Enseignements professionnels :

- POLE 1 : Relation client et négociation-vente
- POLE 2 : Relation client à distance et digitalisation
- POLE 3 : Relation client et animation de réseaux

Enseignements généraux :

- Culture générale et expression
- Communication en langue vivante étrangère 1
- Culture économique, juridique et managériale

MÉTIERS VISÉS

- Animateur commercial
- Responsable commercial
- Conseiller commercial auprès d'une clientèle de particuliers
- Chargé de clientèle particuliers
- Télévendeur



CONTACT

Cindy MARTIN Chargée de
développement de l'apprentissage
03 88 54 17 07- 06 58 63 70 86
cindy.martin@cfa-academie.fr

