

BTS

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Parcours Commerce, communication et marketing digital



PUBLIC

Cette formation est accessible aux titulaires d'un BAC ou d'un diplôme de niveau 4.

PARCOURS ET DUREE DE LA FORMATION :

PARCOURS : Scolaire ou Alternance

DUREE : 24 mois

Scolaire : 10 semaines de stage en 1ère année réparties sur 3 périodes & 6 semaines de stage en 2ème année (nov/dec)

Alternance : 1365h / 2 ans avec un rythme : 2 semaines cours / 2 semaines entreprise

VALIDATION DE LA FORMATION :

La formation BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client valide un Diplôme Éducation Nationale de niveau 5.

Code RNCP : 38368



Détails de la formation
<https://stfelixlasalle.fr>

LES + DE LA FORMATION

- Accompagnement et suivi personnalisé avant et pendant la formation
- Un interlocuteur privilégié pendant la formation (Coordinateur/Responsable de dispositif)
- Une section riche de 30 ans d'expérience



Votre interlocutrice Alternance
Sandrine BEJENNE
Conseillère en formation
sandrine.bejenne@stfelixlasalle.fr
Tél. 07 68 48 37 07



PRÉSENTATION

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin d'établir une relation de proximité avec le client. Il possède une solide culture numérique. Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant et après l'achat. Dans une constante relation client, il assure les fonctions de prospection de clientèle, de négociation-vente et d'animation de réseaux. Il maîtrise la relation client omnicanale et développe la relation client en e-commerce. Il développe et pilote un réseau de partenaires et anime un réseau de vente directe.

Matières enseignées

Enseignements de spécialité

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

Enseignements généraux

- Culture générale et expression
- Anglais
- Culture économique, juridique et managériale
- Enseignement facultatif d'une seconde langue vivante étrangère

Compétences professionnelles

Les aptitudes et domaines de compétences visées au cours de la formation sont la relation client, la négociation-vente, la digitalisation et l'animation de réseaux. Ce cursus inclut également l'acquisition de compétences générales telles que la rigueur, l'organisation, le travail en équipe.

Postes accessibles après la formation

- Vendeur(euse)
- Représentant(e) commercial(e) terrain
- Négociateur(trice)
- Assistant(e) responsable e-commerce
- Chef(fe) de secteur

Poursuite d'études :

- Bachelor Commerce, Vente et Marketing Digital - St Felix La Salle
- Licence Professionnelle du domaine commercial
- Licence en économie-gestion ou sciences de gestion
- École supérieure de commerce ou de gestion
- École spécialisée.



Campus St Félix-La Salle
27 rue du Ballet - BP 60105- 44001 NANTES Cedex 1
Tél. 02 44 76 35 00 - <https://stfelixlasalle.fr>

PARCOURS BAC +3

COMMERCE, COMMUNICATION, ET MARKETING DIGITAL



CERTIFICATION BAC+3 (NIVEAU 6)

Licence Commerce, Vente et Marketing, spécialisation Digital

DIPLÔME DÉLIVRÉ PAR
le cnam
Pays de la Loire



FORMATION PROPOSÉE EN ALTERNANCE



ST FÉLIX-LA SALLE - NANTES



CERTIFICATION BAC+2 (NIVEAU 5)

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

BTS Commerce international

BTS Communication



FORMATIONS PROPOSÉES EN ALTERNANCE
ET/OU STATUT SCOLAIRE



ST FÉLIX-LA SALLE - NANTES



CERTIFICATION BAC (NIVEAU 4)

Bac Pro Métiers du Commerce et de la Vente (MCV)



FORMATION PROPOSÉE SOUS STATUT SCOLAIRE



ST FÉLIX-LA SALLE - NANTES



Bac Général

Bac STMG



FORMATIONS PROPOSÉES SOUS STATUT SCOLAIRE



ST FÉLIX-LA SALLE - NANTES



*Licence Droit, économie, gestion mention Gestion parcours Commerce, vente, marketing – Niveau 6.