

## BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



Le BTS Négociation et Digitalisation (NDRC) forme des professionnels capables de gérer la relation client dans son ensemble, que ce soit en présentiel, à distance ou en e-relation tout en respectant les missions définies par l'entreprise.

### ACCÈS FORMATION :

- **Contrat d'apprentissage**

### DÉLAI ET MODALITÉ D'ACCÈS :

**Date de rentrée :** Septembre

**Durée :** 2 ans

**Date d'inscription maximum :** Mi-Novembre

### Pré requis :

Baccalauréat ou Équivalent d'une formation de niveau IV ou Diplôme d'accès aux études universitaires (DAEU) ou Après validation des études, d'expériences professionnelles ou d'acquis personnels

### PROGRAMME DE FORMATION :

- **Volume d'heures en entreprise :** 1814 heures environ
- **Volume d'heures en formation :** 1400 heures environ

### OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires...

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- Une formation alternée entre l'entreprise et le Centre de Formation
- Suivi pédagogique par l'équipe enseignante et le référent
- Visites en entreprise

### MODALITÉ D'EXAMENS :

- Diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 5
- En présentiel (selon lieu d'examen)
- **Selon le référentiel d'examen :** Épreuves ponctuelles finales

### DÉBOUCHÉS :

Le BTS NDRC permet d'intégrer tous les secteurs d'activités, que ce soit au niveau de l'e-commerce, la distribution, les services, les entreprises privées ou publiques, l'industrie...

Après une première expérience et selon ses aptitudes, il sera possible d'évoluer vers une prise de responsabilités plus importante et davantage d'autonomie.



**TAUX DE POURSUITE D'ÉTUDES : 50,00 %\***

**TAUX D'INSERTION : 70,00 %\***

*\*source inserjeunes*



## ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ; pour toute demande spécifique, notre référent handicap est à votre disposition.

### LES AVANTAGES DU CAMPUS :

- Un coaching individuel sur le site.
- Des activités et des travaux pluridisciplinaires pour mêler les cursus.
- Bénéficier d'un réseau d'entreprises locales pour s'insérer professionnellement.



Les cours se déroulent au Campus à partir des cours dispensés par le CNED et dans l'entreprise locale qui a signé le contrat d'apprentissage.

## NOS CENTRES :

### CHALONS

ENSAM - Rue St Dominique  
lecampus-chalons@almea-formations.fr

### SOISSONS

Bâtiment 13 « Les Décideurs »  
24 allée des Nobel  
lecampus-soissons@almea-formations.fr

### LAON

46 rue de Crécy  
lecampus-laon@almea-formations.fr

### REIMS

14b allée des Landais  
lecampus-reims@almea-formations.fr

### CHARLEVILLE-MEZIERES

119 avenue Charles de Gaulle  
lecampus-charleville@almea-formations.fr

### ROMILLY-SUR-SEINE

17 bis av. du 8 mai  
lecampus-romilly@almea-formations.fr

### TROYES

10 rue de la Haute Moline 10800 Saint-Julien-les-Villas  
lecampus-troyes@almea-formations.fr

### SAINT-DIZIER

2bis rue de la Tambourine  
lecampus-saintdizier@almea-formations.fr

[www.almea-formations.fr](http://www.almea-formations.fr)

