

# BTS NDRC

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION  
DE LA RELATION CLIENT

CONTRAT D'APPRENTISSAGE  
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

ASSURANCE ■ IMMOBILIER ■ AUTOMOBILE ■ TÉLÉPHONIE ■ ARTISANAT ■  
NÉGOCE ■ INDUSTRIE ■ BANQUE ■ E.COMMERCE

DOMAINES D'ACTIVITÉS

## OBJECTIFS

Le BTS NDRC (Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client) est une formation post-bac qui se déroule sur 24 mois.

L'alternant en BTS NDRC reçoit une formation généraliste et professionnelle axée sur la relation client autour de 3 activités principales : la négociation vente, la digitalisation et l'animation de réseaux. Il assure la relation client de la prospection jusqu'à la fidélisation et ainsi contribue à la croissance du chiffre d'affaires dans le respect de la politique commerciale de l'entreprise. Tous les aspects liés au commerce sont étudiés : management, vente et gestion.

À l'issue de la formation, l'alternant peut :

- S'insérer dans la vie professionnelle puisque le BTS NDRC forme des vendeurs, managers commerciaux capables d'aller chercher la clientèle dans un cadre de vente opérationnelle (ventes par visite, par téléphone, par internet, démarchage...), qu'il s'agisse de vente aux entreprises ou particuliers (B to B, B to C).
- Poursuivre en licence professionnelle ou générale, école de commerce, préparer un titre RNCP de niveau 6.

“ Une formation généraliste afin de pouvoir gérer la relation client dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation. ”

## ET VOUS ?

Vous aimez le contact, le service et les responsabilités.

Vous avez le goût du challenge et la volonté de réussir.

## QUELS MÉTIERS

- Commercial Be to Be (itinérant ou sédentaire)
- Téléconseiller
- Chargé d'affaires
- Animateur des ventes
- Attaché commercial
- Assistant chef de produit
- Technico-commercial
- Prospecteur / Téléprospecteur
- Assistant manager
- Animateur réseau...

# 5

QUALITÉS  
RECHERCHÉES

- BON RELATIONNEL
- GOÛT DE LA VENTE ET DE LA NÉGOCIATION
- AMBITION
- DYNAMISME
- ORGANISATION



Formation ouverte aux personnes en situation de handicap sauf restriction liée à l'inhabilité et/ou contre-indication médicale.

Pour plus d'informations, contactez notre référent handicap : [campus@j23.fr](mailto:campus@j23.fr)



## ACCÈS À LA FORMATION

- Titulaire du baccalauréat général, technologique ou professionnel
- Dossier de candidature
- Entretien individuel de motivation et tests de positionnement
- Inscription procédure Parcoursup

## STATUT

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation

## COÛT



- Prise en charge par l'entreprise selon réglementation en vigueur
- Formation financée par l'OPCO de l'employeur ou l'employeur public
- Gratuité pour l'apprenti

## DURÉE CONTRAT



24  
MOIS

## DATES CONTRAT



DE SEPTEMBRE 2025  
À AOÛT 2027

## RYTHME



- 3 jours en entreprise et 2 jours en centre de formation

## EFFECTIF

minimum maximum



8 personnes 25 personnes



## MOYENS À VOTRE DISPOSITION

Support de formation, mises en situations pratiques, cours en présentiel, e-learning, évaluations formatives en cours de formation  
Label Microsoft Showcase School, CDI, Espace de coworking, restauration sur place, parking privé



## VALIDATION DE LA FORMATION

- Formation diplômante validant l'obtention de 120 ECTS - RNCP 38368
- Brevet de Technicien Supérieur délivré par l'Éducation Nationale

## PROGRAMME ■

