JEAN 23 ENSEIGNEMENT & FORMATION

CAMPUS DES FORMATIONS SUPÉRIEURES & CONTINUES

BTS NDRC

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

CONTRAT D'APPRENTISSAGE
CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION



DOMAINES D'ACTIVITÉS

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

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.

POURSUITE D'ÉTUDES

- Licence professionnelle ou générale
- Ecole de commerce
- Bachelor
- Préparer un titre RNCP de niveau 6.

MÉTIERS

- Commercial Be to Be (itinérant ou sédentaire)
- Téléconseiller
- Chargé d'affaires
- Annimateur 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



PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'INSCRIPTION

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

STATUT

- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Période d'essai : 45 jours sur temps d'entreprise

TARIF

- Prise en charge par l'entreprise selon règlementation 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 À AOÛT

RYTHME ALTERNANCE

- **3 JOURS** en entreprise et **2 JOURS** en centre de formation

EFFECTIF

minimum **8 personnes**

maximum **25 personnes**

MOYENS À VOTRE DISPOSITION

Support de formation, mises en situations pratiques, cours en présentiel, e-learning, évaluations formatives en cours de formation

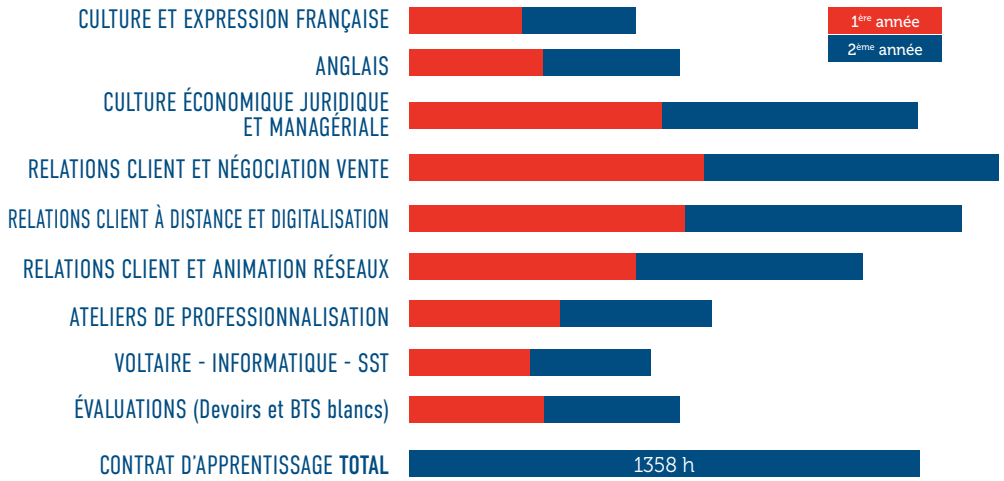
Label Microsoft Showcase School, CDI, Espace de coworking, restauration sur place, parking privé

ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES

PARCOURS PAR CAPITALISATION

Accessible après un niveau 4 : en 2 ans, avec un niveau 5 : en 1 an.
Le titulaire d'un diplôme équivalent peut être dispensé de certaines épreuves certificatives ou bénéficier d'un parcours de formation réduit.

PROGRAMME



VALIDATION DE LA FORMATION

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

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**

Mise à jour le 01/09/26

Vendée Pro compétences

Les formations supérieures de l'enseignement catholique des Pays de la Loire

Campus J23 des formations supérieures et continues
Avenue des Sables - BP 535 - 85505 **LES HERBIERS** CEDEX - Tel **02 51 64 99 61** - campus@j23.fr

jean23-herbiers.com