

BTS NDRC

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Bac +2 | Niveau 5

PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS: Être titulaire d'un BAC ou titre de niveau 4 (Eu), admission sur dossier et entretien.

Préinscription possible toute l'année en ligne sur : www.dijonformation.com ou www.chalonformation.com

Prochaine rentrée : **septembre 2026**

 2 ans
de 1100h à 1351h

 Campus
Dijon et Chalon

 2 jours
en formation

 120 crédits

FORMATION EN PRÉSENTIEL

CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION OU CONTRAT D'APPRENTISSAGE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Développer, asseoir, accompagner un portefeuille clients et optimiser leur valeur à vie
- Gérer la relation client à distance, la e-relation et la vente en e-commerce
- Animer des réseaux de distributeurs, de partenaires, de vente directe

COMPÉTENCES VISÉES

- Cibler et proscrire 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
- Créer et animer un réseau de vente directe
- Synthétiser des informations
- S'adapter à une situation d'échange

DEBOUCHÉS

SCOLAIRES (Bac +3)

- Bachelor Responsable du Développement Commercial - Campus de Dijon et Chalon
- Bachelor Banque et Assurance Campus de Dijon et Chalon

PROFESSIONNELS

- Vendeur(euse), Représentant(e), Commercial(e) terrain
- Négociateur(trice), Technico-commercial(e)
- Conseiller(ière) clientèle à distance
- Animateur(trice) commercial site e-commerce

*Code NSF 312. Code RNCP 38368 Certification professionnelle de niveau 3 (Fr) et de niveau 5 (Eu). Enregistrée au RNCP par arrêté le 19 février 2018 sous l'autorité du Ministère chargé de l'enseignement supérieur, Certification accessible via le dispositif VAE.

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

BLOC 1 : Relation client et négociation-vente

Cibler et prospecter la clientèle
 Négocier et accompagner la relation client
 Organiser et animer un événement commercial
 Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage :
 E4 CCF : 2 situations d'évaluation
 Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation :
 Oral : E4 coef 5. Durée : 40min de préparation et 1h de passage.

BLOC 2 : Relation client à distance et digitalisation

Maîtriser la relation client omnicanale
 Animer la relation client digitale
 Développer la relation client en e-commerce

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation :
 Ecrit : E5 coef 2. Durée 3h.
 Pratique : E5 coef 2. Durée 40min.

BLOC 3 : Relation client et animation de réseaux

Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs
 Développer et piloter un réseau de partenaires
 Créer et animer un réseau de vente directe

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage :
 E6 CCF : 2 situations d'évaluation.
 Dans le cadre d'un contrat de professionnalisation :
 Oral : E6 coef 3. Durée : 30min de passage.

ENSEIGNEMENT GÉNÉRAL

Culture générale et expression

Communiquer par écrit et oralement
 S'informer et se documenter
 Être capable de confronter et argumenter ses idées
 Synthétiser l'information

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation :
 Ecrit : E1 coef 3. Durée : 3h.

Communication en langue vivante étrangère

Comprendre le contenu de documents écrits en langue étrangère
 Produire et interagir à l'écrit

Saisir le contenu d'un message oral en langue étrangère
 S'exprimer intelligiblement dans la langue étrangère

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation :
 Oral : E2 coef 3. Durée : 30min de préparation et 30min de passage.

Culture économique, juridique et managériale

Analyser des situations économiques, juridiques et managériales auxquelles l'entreprise est confrontée
 Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale

Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales adaptées aux situations proposées
 Établir un diagnostic préparant une prise de décision stratégique

Exposer ses analyses et ses propositions de manière cohérente et argumentée

Modalités d'évaluation :

Dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation :
 Ecrit : E3 coef 3. Durée : 4h.

Modalités accès : Individualisation des parcours de formation par bloc ou par unité d'enseignement étudiée en entretien individuel.

Méthodes mobilisées : Pédagogie interactive construite autour du vécu des stagiaires. Alternance d'apport théorique, d'exercices pratiques, de jeu de rôle et production de dossiers ou de mémoires par le stagiaire pour la validation des Compétences.

Handicap : Nos formations sont ouvertes aux personnes en situation de handicap. Prenez RDV avec notre référent Handicap. Nos établissements sont habilités PMR.

Tarifs : Gratuit pour tous les alternants. Pour les autres situations sur devis.



CAMPUS DIJON FORMATION
 7 Bd de l'Europe - 21800 Quetigny
 03 80 48 99 99
www.dijonformation.com



CAMPUS CHALON FORMATION
 8 rue Georges Maugey - 71100 Chalon-sur-Saône
 03 85 41 84 54
www.chalonformation.com

