

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

ACEF ALTERNANCE
CONSEIL
FORMATION

NIVEAU V



Diplôme :
BTS NDRC



Durée :
24 MOIS



Rythme alternance :
**2 JOURS
DE FORMATION / SEMAINE**



Rentrée :
JUILLET À SEPTEMBRE



LE MÉTIER

Les clients attachent désormais **autant d'importance aux services et à l'expérience offerts qu'au produit lui-même**. La relation que le client va entretenir avec la marque et avec les commerciaux constitue plus que jamais, un facteur clé de différenciation entre les offres.

Le/la titulaire du BTS NDRC **accompagne le client/usager tout au long du processus commercial** et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat.

Le/la titulaire du BTS NDRC est capable d'**exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation**, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G).

Quels postes après ?

- Commercial·e terrain
- Négociateur·trice
- Délégué·e commercial·e
- Conseiller·ère commercial·e
- Chargé·e d'affaires ou de clientèle
- Technico-commercial·e

LE PROGRAMME DE FORMATION

Négociation et digitalisation de la Relation Client

MATIÈRES	COEF	MODE	DURÉE
Culture générale et expression	3	Écrit	3h
Langue vivante étrangère	3	Oral	1h
Culture économique, juridique et managériale	3	Écrit	4h

MATIÈRES PROFESSIONNELLES	COEF	MODE	DURÉE
Relation client et négociation vente	5	Oral	1h40
Relation client à distance et digitalisation	4	Oral Pratique	3h 40 min
Relation client et animation de réseaux	3	Oral	40 min

L'alternance : un vrai plus pour l'emploi

ACF vous propose un accompagnement personnalisé pour trouver votre entreprise : Amélioration du CV, coaching, préparation aux entretiens (en face à face, téléphoniques) et enfin : nous vous mettons en relation avec des entreprises partenaires.

Devenez salarié.e d'une entreprise qui vous apporte une rémunération et qui finance intégralement votre formation.

+ FORMEZ VOUS AVEC UN ACTEUR LEADER DE LA FORMATION SUR BORDEAUX ET PROFITEZ DE NOTRE RÉSEAU :

+ de 1 000 entreprises

+ de 2 000 contrats signés en 18 ans

Votre expérience professionnelle vient compléter la formation théorique. En entreprise vous aurez des missions en lien avec le référentiel du BTS NDRC comme :

- développer la clientèle,
- négocier, vendre et valoriser la relation client,
- animer la relation client,
- gérer la relation client à distance...

Vous bénéficierez d'un suivi pédagogique personnalisé en formation et en entreprise.

Les formateurs

Notre équipe de formateurs est composée de **professionnels issus, entre autres, du retail, de la grande distribution et de du management d'équipes** ayant exercé à des postes à responsabilités.

Nos formateurs sont **attentifs aux attentes de chaque étudiant** et soucieux de faire **partager avec pédagogie leur savoir-faire**.

Les formations accessibles après le BTS NDRC

Les formations de type **licence** ou **bachelor** (bac + 3).

Les secteurs qui recrutent

- Les commerces et services de l'audiovisuel
- L'immobilier
- Les banques
- Les assurances
- Le négoce
- Le commerce de gros



Les prérequis

- Être titulaire d'un baccalauréat (ou niveau équivalent)
- Avoir un bon niveau de culture générale