

BTS NÉGOCIATION DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (BAC+2)

<https://www.bts-ndrc.com>

Objectifs attendus

L'activité du titulaire du brevet de technicien supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) s'inscrit dans un contexte de mutations profondes et permanentes des métiers commerciaux, liées elles-mêmes aux évolutions et à la place qu'occupe la fonction commerciale dans les stratégies des entreprises et des organisations.

Profil

Quelles sont les compétences selon vous à avoir pour entrer en BTS NRC ?

Les qualités requises pour ce métier sont : Goût du challenge, l'esprit d'équipe, l'autonomie, le sens des responsabilités, un bon relationnel, le respect du client en toute circonstance, l'envie de se dépasser et d'évoluer.

Pré-requis / Conditions d'admission

- Etudiant(e) de 18 à 25 ans en contrat d'apprentissage ou 29 ans révolus en professionnalisation.
- Demandeur(se) d'emploi à partir de 26 ans
- Salarié(e) en projet de transition ou en PRO-A (Reconversion ou promotion par alternance)
- **Baccalauréat** obtenu

Alydrine Formation

CFA



Le centre de formation Alydrine fournit des titres professionnels reconnus par le ministère du Travail mais aussi de l'éducation nationale, qui sont obtenus sous forme de contrats d'apprentissage ou de contrats professionnels dans un délai d'un an afin de rentrer dans le monde du travail.

Date de fondation: 2018

Fondatrice: Ana CORREIA

Coordonnées : 09 88 30 88 26 / 06 65 29 46 34

recrutement@alydrine-formation.com

site : www.alydrine-formation.com

Adresse : 279 Rue Charles de Gaulle Flins-sur-Seine

En partenariat :



Financement de la formation



Profils Sociaux



Les personnes ont également demandé

Que peut-on faire avec un BTS NDRC ?

Le titulaire du BTS NDRC est un manager commercial qui gère l'intégralité de la relation client (en présentiel, à distance, via internet) de la prospection à la fidélisation.

-Vendeur.se - Représentant.e - Commercial.e terrain - Négociateur.rice - Délégué.e commercial.e - Conseiller.ère commercial.e - Chargé.e d'affaires ou de clientèle - Technico- commercial.e -Télévendeur.se - Téléconseiller.ère - Téléopérateur.rice - Conseiller.ère client à distance - Conseiller.ère clientèle - Chargé.e d'assistance - Téléacteur.rice - Téléprospecteur.rice - Technicien.ne de la vente à distance de niveau expert -Animateur.rice commercial.e site e-commerce - Assistant.e responsable e-commerce - Commercial.e e-commerce - Commercial.e web-e-commerce etc

Quels sont les blocs de compétences ?

Bloc 1 : Relation client et négociation vente.
Bloc 2 : Relation client à distance et digitalisation.
Bloc 3 : Relation client et animation réseaux.

Comment obtenir le diplôme ?

Chaque participant bénéficiera d'un accompagnement à la certification.

BTS NÉGOCIATION DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (BAC+2)

<https://www.bts-ndrc.com>

Bloc de compétences 1 Relation client et négociation-vente

- Cibler et prospector la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Bloc de compétences 2 Relation client à distance et digitalisation

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

Bloc de compétences 3 Relation client et animation de réseaux

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

Culture générale et expression

- Respecter les contraintes de la langue écrite, synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture
- Communiquer oralement : S'adapter à la situation, Organiser un message oral

Culture économique, juridique et managériale

- Analyser des situations 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
- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

Langue vivante étrangère 1

- Niveau B2 du CECRL pour les activités langagières suivantes :
- Compréhension de documents écrits / production et interactions orales

Les personnes ont également demandé

Quel est le rythme de la formation ?

Formation en alternance 3 jours en entreprise et 2 jours de formation

Les dates d'entrée ?

Septembre - Octobre 2022

Des modules en Digitalisation ?

Wordpress Prestashop

Comment peut-on financer la formation ?

Financement personnel / Co-financement
Plan de développement des compétences
Compte Personnel de Formation (CPF)
CPF Transition professionnelle
Contrat de Sécurisation Professionnelle
Aide Individuelle à la Formation (AIF)
