BTS Négociation Digitalisation de la Relation Client

BTS NÉGOCIATION DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (BAC+2)
https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34030/

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

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.

Aptitude

- Un goût pour la communication et des outils digitaux
- Une adaptabilité à toute épreuve et un bon sens de l'organisation
- Une expression orale parfaite et la maîtrise de l'anglais

Alydrine Formation

CFA

Le centre de formation Alydrine dispense des titres professionnels reconnus par le ministère du Travail & de l'éducation nationale, qui sont obtenus sous forme de contrats d'apprentissage ou de professionnalisation.

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 78410 Flins-sur-Seine

En partenariat :

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE

Financement de la formation

Profils Sociaux

Les personnes ont également demandé

Quelle est la durée du BTS NDRC ?

Formation en alternance 1 semaine de formation & 1 semaine en entreprise sur 2 ans (inscription avec et hors Parcoursup

Délai d'accès

8 SEMAINES - Veuillez nous contacter via le formulaire du site www.alydrine-formation.com

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)

Méthode mobilisées

Chaque participant bénéficiera d'un accompagnement à l'examen.

Modalités d'évaluation

- Évaluations sommatives à chaque fin de module (Étude de cas, quizz, cas pratique)
- Évaluations formatives à chaque fin de bloc de compétence en lien avec le référentiel de certification
- Évaluation certificative en fin de formation

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

Bloc de compétences 1 Relation client et négociation-vente

- Cibler et prospecter 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

Les dates d'entrée ?

Septembre - Octobre 2023-2024

Quel est le rythme de la formation ?

Pédagogie multimodale (présentiel, classe virtuelle, e-learning)

1 semaine en formation et 1 semaine en entreprise

Des modules en Digitalisation ?

Wordpress Prestashop

Accessibilité

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Le distanciel ainsi que l'E-learning sont mis en place afin de suivre les cours dans les meilleures conditions.

Ainsi, le CFA ALYDRINE dispose d'une salle de formation au rez-de-chaussée, accessible aux personnes à mobilité réduite.