

# BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) – F/H

Mis à jour le 1 juillet 2024

## Conditions d'entrée et prérequis

Etre âgé de 15 à 29 ans révolus (des dérogations sont possibles, vous pouvez nous contacter)  
Etre titulaire d'un diplôme de niveau 4

## Niveau d'entrée

Niveau 4 - BAC

## Niveau de sortie

Niveau 5 - BAC +2

## Public visé

Futurs apprentis de 15 à 29 ans révolus

## Rythme

Alternance

## Durée en centre

24 mois

## Validation

- **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client**  
Diplôme de niveau 5 délivré par l'Education nationale  
[RNCP38368](#)

## Modalités d'évaluation

Epreuves ponctuelles et contrôles en cours de formation (CCF)

## Possibilité de validation par blocs de compétences

Non

## Entrée et sortie permanente

Oui

Vous avez entre 15 et 29 ans révolus ? Vous souhaitez préparer un diplôme tout en travaillant ?

## Objectifs professionnels

Le titulaire du **BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)** est un commercial généraliste. Il met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client.

Ses **principales missions** sont :

- Gérer de multiples points de contacts dans le cadre d'une stratégie omnicanale
- Accompagner le client tout au long du processus commercial
- Participer à la communication interne et externe
- Intervenir dans la chaîne de valeur des clients pour favoriser leur développement
- Assurer les fonctions de prospection de clientèle, de négociation-vente et d'animation de réseaux
- Développer et piloter le réseau de partenaires
- Animer un réseau de vente directe

Le titulaire du BTS NDRC **peut évoluer dans toutes les organisations mettant en œuvre une démarche commerciale. Il peut s'agir d'organisations artisanale, commerciale ou industrielle, associative, publique.**

## Contenu

- **Enseignement général :**  
Culture générale et expression  
Communication en langue vivante étrangère 1  
Culture économique, juridique et managériale  
Communication en langue vivante étrangère 2 (facultatif)
- **Enseignements professionnels :**  
POLE 1 : Relation client et négociation-vente  
POLE 2 : Relation client à distance et digitalisation  
POLE 3 : Relation client et animation de réseaux

## Modalités pédagogiques

- Formation en Alternance
- Formation théorique et pratique (plateau technique ou équipement spécifique)
- La formation pratique en entreprise est assurée par le maître d'apprentissage

## Profil des intervenants

Enseignants formateurs du CFA académique

## Les plus

# BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC) – F/H

## Codes réglementaires

- Code RNCP : RNCP38368
- Formacode 3404034561, 34076
- Code NSF : 312
- Code ROME : D1406, D1401, D1501

Taux de réussite : 87 %

## Possibilité d'aménagement du parcours

Oui

## Délais et modalités d'accès

Pré-inscription en ligne : <https://cfa-ac-alsace.ymag.cloud/index.php/preinscription>

## Financements possibles

Formation 100% prise en charge par l'OPCO (aucun frais à la charge de l'apprenti)

## Poursuite de parcours

### Entrée dans la vie active :

- Assistant commercial
- Animateur commercial
- Chargé de clientèle
- Télévendeur
- Responsable commercial

### Poursuites d'études :

- Possibilité de préparer un diplôme, titre ou certification de niveau 6 (BAC +3)

## Référent handicap

Toutes nos formations sont accessibles à la candidature de personnes en situation de handicap. Nos référents handicap sont à votre écoute pour l'analyse de vos besoins spécifiques et l'adaptation de votre formation.

## Réseau

- CFA ACADEMIQUE
- 2 rue Adolphe Seyboth  
67000 STRASBOURG
- [cfa@ac-strasbourg.fr](mailto:cfa@ac-strasbourg.fr)
- 03 88 14 10 10
- [www.cfa-academique.fr](http://www.cfa-academique.fr)
- SIRET : 18671553800044