





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

Mis à jour le 4 juin 2025

### 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
Diplômedeniveau5délivré par l'Education nationale RNCP38368

#### Modalités d'évaluation

Epreuves ponctuelles et contrôles en cours de formation (CCF)

## Possibilité de validation par blocs de compétences

Mon

## 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 ominicanale
- Accompagner le client tout au long du processus commercial
- Participer à la communication interne et externe
- Intervenir dans la chaine 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 professionnel :

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 maitre 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

• Code diplôme : 32031212

• Formacode34040,34561,

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 ligne https://cfa-acen alsace.ymaq.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
- 03 88 14 10 10
- · www.cfa-academique.fr
- SIRET: 18671553800044