

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

En contrat de professionnalisation

COMPETENCES

Liées au secteur professionnel

3 BLOCS

Bloc 1 Relation client et négociation - vente

Bloc 2 Relation client à distance et digitalisation

Bloc 3 Relation client et animation de réseau

COMPETENCES transversales communes en BTS

Culture générale et expression

Langue vivante étrangère : Anglais

Culture économique, juridique et managériale

Horaire maximum de la formation
1100 h.



Le titulaire d'un BTS NDRC est un **vendeur manager commercial**.

Il gère

- ✓ la relation commerciale dans sa globalité, de la prospection jusqu'à la fidélisation et contribue ainsi à la croissance profitable du chiffre d'affaire, compatible avec une optique de développement durable.
- ✓ son activité dans une logique de réseau en privilégiant le travail coopératif, dans un contexte de mutations profondes et permanentes liées aux nouvelles technologies, la dématérialisation des échanges et l'intensification des exigences des acheteurs et consommateurs.

▣ Métiers visés :

Vente, représentation commerciale terrain, négociation, conseil commercial ou technico-commercial, et à terme, supervision, responsabilité ou animation d'équipe, de secteur, de réseau,

▣ Types d'employeurs :

Entreprises ou organisations de toutes tailles et de toutes formes, vendant des biens/services à une clientèle de particuliers, de professionnels, (utilisateurs, prescripteurs, revendeurs), en présentiel, en espace partagé ou en télétravail.

▣ Qualités attendues :

Dynamisme, curiosité, persévérance, disponibilité, réactivité, mobilité, ouverture d'esprit, sens des relations humaines, ténacité, écoute.

Avoir une sensibilité particulière à la lutte contre les discriminations, la préservation de l'environnement et le développement durable.

▣ Modalités de formation :

- Rythme d'alternance 2 jours à l'UFA/ 3 jours en entreprise.
- Contrat de professionnalisation



Cadre de vie :

Lycée à taille humaine

Disponibilité de l'équipe de formateurs

Pédagogie de projets

Travail en autonomie et Individualisation

Possibilité de se loger à proximité du centre de formation

Cadre agréable

Proximité de villes universitaires et des montagnes



▣ Coût de la formation :

Prise en charge par l'organisme financeur (OPCA) dont dépend l'entreprise.

▣ Avantages de la formation par alternance pour l'entreprise

C.D.D. de 24 mois, non prise en compte dans les effectifs, rémunération comprise entre 55 et 85 % du SMIC brut en fonction de l'ancienneté de formation. Exonération de cotisations sociales (sauf cotisation « réduction Fillon ») (sauf pour les entreprises de moins de 250 salariés).

◆ Avantages de la formation

Apprentissage en entreprise et en centre de formation. Suivi personnalisé de la formation et en entreprise. Diplôme national. 100% d'intégration dans la vie professionnelle 3 mois après l'obtention du diplôme.

En attente des décrets d'application suite à la loi « liberté de choisir son avenir professionnel » du 06/09/2019

▣ Les 3 Blocs de compétences professionnelles

Bloc 1 - Relation client et négociation-vente :

- Développement de clientèle : ciblage, prospection, organisation et animation d'un événement commercial, mutualisation de l'information
- Négociation, vente et valorisation de la relation client
- Animation de la relation client
- Veille et expertise commerciales, exploitation e

Bloc 2 - Relation client à distance et digitalisation :

- Gestion de la relation client à distance : maîtrise de la relation client omni canal, animation de la relation client digitale, développement de relation en e-commerce, pilotage des activités digitales, statistiques et représentations graphiques
- Gestion de l'e-relation
- Gestion de la vente en e-commerce

Bloc 3 - Relation client et animation de réseaux :

- Animation de réseaux de distributeurs : implantation et promotion de l'offre,
- Animation de réseaux de partenaires : développement et pilotage
- Animation de réseaux de vente directe : création et animation

Pour de plus amples informations, contactez-nous :

Lycée Professionnel Public La Martellière
UFA du CFA Rhône-Alpes
56 rue de la Martellière
38516 Voiron Cedex

Tel : 04 76 05 02 66
Fax : 04 76 05 84 66

E Mail : epl.voiron@educagri.fr
Site: www.martelliere.voiron.educagri.fr

