

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Vente - Commerce / Web et digital / Marketing / Management

Niveau de diplôme : **Bac +2 - Niveau 5**
Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**

Le BTS NDRC en alternance est une formation intégrant le web et les réseaux sociaux, pour les métiers de la vente et de la relation client. L'apprentissage combine théorie et pratique.



En présentiel



Accessible



**Formations
certifiantes**

Strasbourg

CCI Campus Strasbourg

Strasbourg
[03 68 67 20 00](tel:0368672000)

Colmar

CCI Campus Colmar

Colmar
[03 68 67 20 00](tel:0368672000)

Mulhouse

CCI Campus Mulhouse

Mulhouse
[03 68 67 20 00](tel:0368672000)

Mise à jour le 7 février 2024

Strasbourg : 56 places disponibles
Colmar : 28 places disponibles
Mulhouse : 28 places disponibles

Le BTS NDRC fera de vous un vendeur expert ! Vous serez aussi à l'aise en face à face avec un client que sur un site marchand ou les réseaux sociaux. CCI Campus encadre votre recherche d'employeur. Des mises en relation avec des partenaires sont proposées pour vous aider à trouver votre contrat d'apprentissage.

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Titulaire d'un BAC général, technologique, ou professionnel avec mention

Pré-requis

- Moins de 30 ans (ou RQTH) : apprentissage
- À partir de 30 ans : professionnalisation (sous conditions - nous consulter)
- Mobile et disponible
- Autonome et responsable
- Motivé par l'atteinte d'objectifs
- Goût du challenge

Les points forts de la formation ?

- Examen avec Contrôle en Cours de Formation (Etablissement habilité Education Nationale)
- Diplôme recherché et filière de poursuites d'études jusqu'à Bac+5

Et après ?

Débouchés et métiers

- Attaché ou Conseiller commercial
- Chargé de clientèle ou d'affaires
- Commercial ou responsable e-commerce
- Promoteur des ventes
- Animateur réseau ou des ventes
- E-marchandiseur

Vos compétences de demain

- Mettre en œuvre la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise
- Analyser le besoin client, conseiller, vendre, assurer la fidélisation
- Maîtriser la communication commerciale digitale
- Constituer et animer un réseau commercial partenaire

Poursuite d'études

Bachelors Responsable de Développement Commercial, de Développement Commercial en Immobilier ou à l'International, Responsable d'Activité IFAG

Votre parcours de formation

1. Culture Générale et Expression en français et langues étrangères

- Culture Générale et Expression française
- Anglais ou Allemand

2. Culture économique, juridique et managériale

3. Relation client et négociation vente

- Développement de clientèle
- Organisation d'opérations et animations commerciales
- Proposition, négociation et vente d'une offre personnalisée

4. Relation client à distance et digitalisation

- Qualification et mise à jour des datas clients
- Animation de réseaux sociaux, de sites et contenus à caractère commercial
- Gestion de la e-relation client et vente en e-commerce

5. Relation client et animation de réseau

- Négociation de l'implantation de l'offre sur le lieu de vente
- Sélection et constitution de réseaux de partenaires
- Développement d'un réseau de conseillers de vente à domicile

Prochaines sessions

Prochaine session à Strasbourg

Septembre 2024 à Juin 2026

Prochaine session à Colmar

Septembre 2024 à Juin 2026

Prochaine session à Mulhouse

Septembre 2024 à Juin 2026

Modalités de la formation

Organisation

En alternance (apprentissage ou professionnalisation)
Pour les salariés ayant une expérience significative
dans le domaine, le diplôme peut être obtenu par VAE

Durée

2 ans - 1 350 heures (prévisionnel)

Rythme

1 semaine sur 2 en entreprise ou 2,5 jours par semaine
en entreprise

Évaluation des connaissances

Contrôle en cours de formation (40%) et examen final
(60%)

Validation de la formation

Diplôme d'Etat

Chiffres clés

88 %

de recommandation en 2023

84 %

de réussite aux examens en 2023

88 %

d'insertion professionnelle en 2023
dont 74 % de CDI

Financement

Formation gratuite et rémunérée