

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client (NDRC)

Vente - Commerce / 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.

Exclusivité Mulhouse : le BTS NDRC « Augmenté » !



En présentiel



Accessible



**Formations
certifiantes**

Mise à jour le 22 mai 2026

Strasbourg : 28 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.

En exclusivité à Mulhouse : programme BTS enrichi (création de contenus web et réseaux, neurosciences, RSE, ...)

A qui s'adresse la formation ?

Public

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

Pré-requis

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

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
- **En exclusivité à Mulhouse : un BTS complété de spécialités pointues et recherchées**

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

En exclusivité à Mulhouse : communication digitale, neurosciences dans la relation client, vente éthique et responsable

Poursuite d'études

- Bachelor professionnel Responsable de Développement Commercial,
- Bachelor professionnel de Développement Commercial en Immobilier
- Bachelor professionnel de Développement Commercial à l'International
- Bachelor professionnel Marketing et Communication Digitale

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

En exclusivité à Mulhouse

- Créer un commerce
- Communiquer sur le web et les réseaux
- Analyser la psychologie du client avec les neurosciences
- Vendre avec éthique

Parcours spécifique, intégré au programme, sans ajout d'heures de formation.

Prochaines sessions

Prochaine session à Strasbourg

Septembre 2026 à juillet 2028

Prochaine session à Colmar

Septembre 2026 à juillet 2028

Prochaine session à Mulhouse (BTS Augmenté)

Septembre 2026 à juillet 2028

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

BTS Négociation et digitalisation de la relation client
Titre certifié de niveau 5, enregistré au RNCP38368 le
11/12/2023 délivré par MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT
SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE 11004401300040
[RNCP38368 - BTS - Négociation et digitalisation de la
relation client](#)

Chiffres clés

82 %

de satisfaction en 2025

93 %

de réussite à l'examen en 2025
sur 62 candidats présentés

95 %

d'insertion professionnelle en 2025
dont 77 % de CDI

Financement

Formation gratuite et rémunérée
Formation intégralement prise en charge par les OPCO