

# BTS négociation et digitalisation de la relation client

## BTS NDRC

Certifiante

Contrat pro.

Contrat appr.

Réf. : 23115199F — Mise à jour : 30 septembre 2024

Organisme responsable : **LODIMA OUEST BRUZ**

### Contenu

#### Objectifs

Le titulaire du BTS est un commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation).

Les missions réalisées lors de ce BTS sont :

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe

#### Programme

Culture économique, juridique et managériale

Culture générale et expression

Anglais

Relation client et négociation de vente

Relation client à distance et digitalisation

Relation client et animation de réseaux

### Certifications préparées et métiers visés

|                                                                 |                                                |
|-----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|
| Niveau d'entrée<br><b>Niveau Bac général, pro ou techno, BP</b> | Niveau de sortie<br><b>Niveau BTS - Bac +2</b> |
|-----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|

#### Liste des certifications

|                                                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>BTS négociation et digitalisation de la relation client</b><br>Code RNCP : 38368 |
|-------------------------------------------------------------------------------------|

#### Métiers associés

- D1406 — Management en force de vente
- M1703 — Management et gestion de produit
- M1704 — Management relation clientèle
- D1501 — Animation de vente
- D1401 — Assistanat commercial

## Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité   | Lieu | Du         | Au         |
|------------|------------|------|------------|------------|
| 1579553    | Présentiel | Bruz | 31/08/2024 | 29/06/2026 |
| 1815584    | Présentiel | Bruz | 31/08/2025 | 30/08/2027 |

Source : GREF Bretagne #23115199F