

BTS négociation et digitalisation de la relation client

BTS NDRC

Certifiante

Contrat appr.

Formation continue.

Réf. : 25180162F — Mise à jour : 27 octobre 2025

Organisme responsable : **TOTEM INITIAL**

Contenu

Objectifs

TOTEM FORMATION vous forme en tant que vendeur/manager commercial qui prend en charge la relation client dans sa globalité. Vous êtes amenés à communiquer, à négocier avec les clients et à partager les informations, organiser et planifier l'activité mais aussi mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise au sein de laquelle vous réalisez votre alternance (contrat de professionnalisation ou apprentissage)

Dans notre école de commerce à Rennes en Bretagne, nous vous formons pour les missions suivantes

- Développer un portefeuille clients à partir de l'analyse de son marché, de son secteur, de son entreprise et des cibles de prospects
- Proposer, négocier et vendre une solution et des conseils adaptés aux clients
- Organiser, animer des événements commerciaux
- Exploiter et enrichir les informations commerciales

Programme

Matières générales : Culture économique, juridique et managériale - Culture Générale et Expression - Anglais

Matières professionnelles : Relation client et négociation vente - Relation client à distance et digitalisation - Relation client et animation de réseaux - Ateliers de professionnalisation (coaching)

Le + TOTEM :

Les Négociales, un concours créé en 1989, a pour but de mettre en scène des sketches de négociation proches de la réalité et jugés par de grands professionnels

Chaque année, une équipe TOTEM est constituée pour participer à la première étape de sélection de la ville de Rennes

Plusieurs étudiants sont donc coachés et accompagnés lors de ce concours

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau Bac général, pro ou techno, BP

Niveau de sortie

Niveau BTS - Bac +2

Liste des certifications

BTS négociation et digitalisation de la relation client

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
2090842	Présentiel	Cesson-Sévigné	31/08/2026	18/05/2028
2112133	Présentiel	Cesson-Sévigné	30/08/2026	24/05/2028

Source : GREF Bretagne #25180162F