BTS NDRC (Négociation et Digitalisation de la Relation Client)

Objectifs

Former des Commerciaux “généralistes”, capables de s’intégrer quelque soit le secteur d’activité, l’organisation, et bien sûr avec tout type de clientèle. Pour ce faire, le BTS NDRC vous donnera les clés et les outils afin qu’avec le diplôme en main, vous serez capable de gérer les différents points de contacts (physiques et digitaux) afin d’instaurer des relations de confiance durables avec vos futurs clients.

Le titulaire du **BTS NDRC** est un manager commercial qui gère l’intégralité de la relation client (en présentiel, à distance, via internet) de la prospection à la fidélisation. Professionnel de la **négociation commerciale**, il pilote et organise l’activité commerciale, négocie et assure les ventes, exploite et produit des informations commerciales, assure le management de l’activité commerciale et participe à la mise en œuvre et à l’évolution de la politique commerciale.

L’accélération de la digitalisation des activités commerciales conduit le titulaire du **BTS NDRC** à investir les contenus commerciaux liés à l’usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux.

Programme

Le **BTS NDRC** est une formation polyvalente qui comprend une trentaine heures d’enseignements hebdomadaires en alternance en 1ère année et en 2ème année.

Elle insiste particulièrement sur la **relation client** et les techniques de **négociation**.

Elle comprend les modules de formation suivants :

- culture générale et expression (volume horaire par an : 60h)
- LV1 (volume horaire par an : 90h)
- culture économique, juridique et managériale (volume horaire par an : 120h)
- culture économique, juridique et managériale appliquée (volume horaire par an : 30h)
- relation client et négociation vente (volume horaire par an : 180h)
- relation client à distance et digitalisation (volume horaire par an : 150h)
- relation client et animation de réseaux (volume horaire par an : 120h)
- atelier de professionnalisation (volume horaire par an : 120h)

Points forts

C’est un diplôme de niveau bac +2 qui se prépare en alternance dans des établissement. C’est un diplôme d’Etat de niveau III délivré par le ministère de l’enseignement supérieur et de la recherche.

Validation

Diplôme d’État de niveau III délivré par le ministère de l’enseignement supérieur et de la recherche : Brevet de Technicien Supérieur en **Négociation et digitalisation de la relation client**

Pré-requis

Le BTS NDRC est accessible à tout titulaire d'un bac (de préférence bac général, bac techno STMG ou bac bac pro métiers du commerce et de la vente)

Modalité et équipement

Cours magistraux, méthode démonstrative, mises en situation Salle(s) Banalisée(s), Salle(s) Informatique(s) Vous serez accompagné tout le long de votre formation par un formateur attitré.

Expertise

Formateurs et enseignants certifiés Éducation Nationale (Master minimum)

FORMATION CERTIFIANTE

PÉRIODE EN ENTREPRISE

DATADOCK

Date

Du 7 septembre 2026 au 30 juin 2028
GRETA-CFA de Haute-Corse

Durée

Durée totale de 1350 heures.

Tarifs

Prix total T.T.C : 0,00 €

Public

Le BTS NDRC est accessible à tout titulaire d'un bac (de préférence bac général, bac techno STMG ou bac bac pro métiers du commerce et de la vente). Inscription via Parcoursup qui précise les attendus nationaux requis pour cette formation.

Contact

Marie-Noëlle BURGARELLA
Conseiller en Formation Continue (C.F.C)
marie-noelle.burgarella@ac-corse.fr
04 95 54 53 30
06 85 58 54 62

Lieu de formation

GRETA-CFA de Haute-Corse
Bat G
RUE de la 4ème Division Marocaine de Montagne
20600 BASTIA


En cours