



UFA Maurice RONDEAU

Apprenti d'aujourd'hui
Professionnel de demain
Apprendre autrement



BTS NDRC EN ALTERNANCE

Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Formation de niveau 5 (ex niveau III BAC +2) gratuite et rémunérée selon l'âge et l'année de formation

OUVERTURE DES CANDIDATURES EN MARS – DEMARRAGE DE LA FORMATION EN SEPTEMBRE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Etre capable d'accompagner le client tout au long du processus commercial et d'intervenir sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat (conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente, suivi après-vente), communiquer et négocier avec les clients, exploiter et partager les informations, organiser et planifier l'activité, mettre en œuvre la politique commerciale de l'entreprise, contribuer à la croissance du chiffre d'affaires, maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux sociaux, forums, blogs, sites Internet, ...).

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Enseignement professionnel :

- Bloc de compétences 1 :
Relation client et négociation-vente
- Bloc de compétences 2 :
Relation client à distance et digitalisation
- Bloc de compétences 3 :
Relation client et animation de réseaux

Enseignement général :

- Bloc de compétences 4 :
Culture générale et expression
- Bloc de compétences 5 :
Communication en langues vivantes étrangères (anglais, espagnol)
- Bloc de compétences 6 :
Culture économique, juridique et managériale

Les activités de l'entreprise d'accueil doivent suivre le contenu de la formation du BTS NDRC.

Un accompagnement des formateurs est effectué par des visites en entreprise.

MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques et méthodologiques, études de cas, ateliers de professionnalisation, entraînement aux épreuves écrites et orales, environnement numérique de travail.

MODALITES D'EVALUATION

Contrôle continu des connaissances, examens blancs, évaluations en entreprise.

Epreuves d'examen en ponctuel.

Crédits ECTS : 120.

CONDITIONS D'ADMISSION

- Etre titulaire d'un Bac français (général, technologique ou professionnel) ou d'un titre admis en équivalence
- Satisfaire à l'examen du dossier scolaire et à l'entretien de motivation
- S'inscrire sur Parcoursup pour les lycéens, apprentis, étudiants en réorientation et avoir pris connaissance des attendus nationaux présentés sur la plateforme
- Participer aux ateliers méthodologiques d'aide à la recherche d'entreprise
- Signer un contrat d'apprentissage d'une durée de deux ans avec une entreprise

DUREE

2 ans – 1 350 heures de formation.

RYTHME DE L'ALTERNANCE

Une semaine en entreprise / une semaine en centre de formation.

35 heures hebdomadaires.

DEBOUCHES

Insertion professionnelle : prospecteur, promoteur des ventes, animateur, vendeur, représentant, commercial, négociateur, chargé de clientèle, chef des ventes, assistant manager, responsable des ventes, superviseur

Poursuite d'études : écoles de commerce et de gestion en admissions parallèles, Licences Pro dans le secteur de la gestion et du commerce, Licence en économie et gestion, Bachelors européens



Accueil des personnes en situation de handicap.

Plus d'informations auprès de notre référent handicap :
contact@cerfal.fr