

BTS

NIVEAU
3 · 4 · **5** · 6 · 7
RNCP



NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC) FORMATION EN 2 ANS



centre
interprofessionnel
de formation
des commerces
de l'alimentation

cifca.fr



UNE FORMATION DIPLÔMANTE



LES OBJECTIFS

Le titulaire du BTS Négociation et digitalisation de la relation client (NDRC) est un commercial généraliste qui met en œuvre une stratégie commerciale et marketing afin de nouer une relation de proximité avec le client. Il gère de multiples points de contacts dans le cadre d'une stratégie omnicanale. Il possède une solide culture numérique. Il accompagne le client tout au long du processus commercial et intervient avant, pendant et après l'achat. En lien direct avec le client, le titulaire du BTS NDRC est un vecteur de communication interne et externe. Il maîtrise la relation client omnicanale et développe la relation client en e-commerce.



LA FORMATION

Durée de la formation : en 2 ans, soit 1 350 heures de formation

Rythme de l'alternance : 1 semaine en CFA / 1 semaine en entreprise

Programme pédagogique :

Enseignement Professionnel

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Analyse des situations auxquelles l'entreprise est confrontée

Enseignement Général

- Culture générale et expression
- Communiquer oralement
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale



UNE FORMATION DIPLÔMANTE



LES MÉTIERS

Le titulaire du BTS est un commercial généraliste expert de la relation client considérée sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité. Il communique et négocie avec les clients, exploite et partage les informations, organise et planifie l'activité, met en oeuvre la politique commerciale. Il contribue ainsi à la croissance du chiffre d'affaires de l'entreprise. Pour mener à bien les missions qui lui sont confiées, il doit maîtriser les nouvelles technologies de l'information et de la communication (réseaux sociaux, forums, blogs,...).

LES DÉBOUCHÉS

- Vendeur conseiller
- Responsable de secteur
- Animateur des ventes
- Commercial e-commerce ...



POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

Le BTS a pour objectif l'insertion professionnelle mais avec un très bon dossier une poursuite d'études est envisageable en Bachelor, licence professionnelle du domaine commercial, en licence LMD (L3 en économie-gestion ou en sciences de gestion), en école supérieure de commerce ou de gestion ou en école spécialisée...

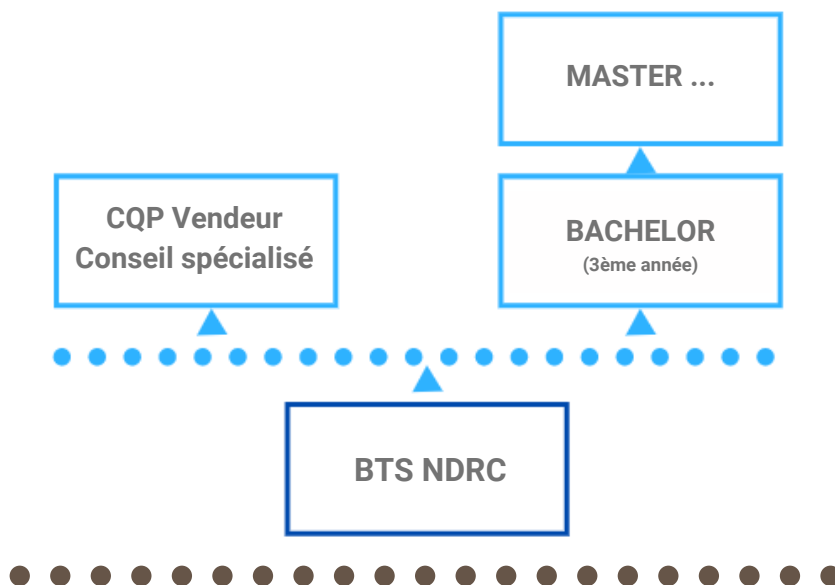
Exemples de formations possibles :

Bachelor Chargé(e) de Gestion Commerciale (réalisable au CIFCA)

Licence Pro commercialisation de produits et services

Licence Pro mention e-commerce et marketing numérique

CQP Vendeur conseil ... (réalisable au CIFCA)



RÉMUNÉRATION DE L'APPRENTI

Rémunération d'un salarié en contrat d'apprentissage
En % du SMIC (1747,20 € bruts au 1er mai 2023)

	1ère année	2ème année	3ème année
De 16 à 17 ans	27%	39%	55%
De 18 à 20 ans	43%	51%	67%
De 21 à 25 ans	53%	61%	78%
De 26 à 29 ans	100%	100%	100%

AIDES À L'EMBAUCHE

Pour les contrats d'apprentissage ou de professionnalisation
Apprenants de moins de 18 à 29 ans révolus - à partir du 1er janvier 2023

Plan de relance de l'Etat
(en une fois, la première année)

6 000 € pour un contrat de 12 mois
(au prorata sinon)

Exonération de la quasi-totalité des charges patronales et salariales
Les apprentis ne rentrent pas dans l'effectif de l'entreprise.



NOUS CONTACTER


14 rue des Fillettes
75018 Paris


 contact@cifca.fr

 01 55 26 39 70

NOUS RENCONTRER

 **Métro ligne 12**
(Marx Dormoy)

 **RER E**
(Rosa Parks)

 **BUS 60 & 35**
(Place Hébert)



Qualiopi
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre des actions suivantes :

- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage



Nos établissements accueillent tout public en situation de handicap

