



FORMATION PAR APPRENTISSAGE

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

FORMATION GRATUITE ET RÉMUNÉRÉE (EN CONTRAT D'APPRENTISSAGE)



Emplois et secteurs d'activités :

- Vendeur, représentant, commercial terrain, négociateur, délégué commercial, conseiller commercial, chargé d'affaires ou de clientèle, technico-commercial
- Télévendeur, téléconseiller, téléopérateur, conseiller client à distance, chargé d'assistance, téléclecteur, téléprospecteur, technicien de la vente à distance de niveau expert
- Animateur commercial site e-commerce, assistant responsable e-commerce, commercial e-commerce, commercial web-e-commerce
- Marchandisseur, chef de secteur, e-marchandisseur
- Animateur réseau, animateur des ventes
- Conseiller, vendeur à domicile, représentant, ambassadeur

Objectifs de la formation :

- Gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec les clients.
- Traduire leurs exigences de plus en plus élevées en solutions adaptées.
- Asseoir, développer, accompagner et optimiser la valeur à vie des différents segments visés.

Compétences à acquérir :

- Cibler et prospection 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

Méthodes mobilisées :

- Un enseignement général solide en présentiel
- Des missions professionnelles en entreprise
- Travail de groupe à fréquence régulière
- Un accompagnement individualisé

Modalités d'évaluation :

- Contrôle continu (cas pratiques, devoirs, exposés, examens blancs, rapports)
- Suivi de l'alternance en entreprise.
- Compétences évaluées sous forme ponctuelle écrite, orale ou Contrôle en Cours de Formation (CCF)

Il est possible de valider un ou plusieurs blocs de compétences.

Durée et rythme de la formation :

Formation sur 2 ans : 1350 heures
1 semaine/2 au CFA
Dates de formation : de Septembre à Juin





FORMATION PAR APPRENTISSAGE

Modalités et délais d'accès :

Dossier de candidature à compléter en ligne : <https://candidature-cfa-jeanne-darc.hub3e.com/>

Entretien avec le responsable de section

Inscription obligatoire en parallèle sur [Parcoursup](#)

(Possibilité d'intégrer la formation jusqu'à 3 mois après le début des cours, sous réserve des places disponibles.)

Pré-requis :

- Avoir entre 16 et 29 ans (aucune limite d'âge pour les personnes en situation de handicap)
- Signer un contrat d'apprentissage
- Être titulaire d'un BAC

(Possibilité d'équivalences étudiées sur dossier si titulaire d'un autre diplôme)

Tarif :

La formation est intégralement prise en charge dans le cadre de l'apprentissage par l'OPCO de l'employeur.

Formation BTS NDRC (hebdomadaire)	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	Modalité d'examen
Culture générale et expression	3 h	3 h	Coef. 3 / écrit
Anglais	5 h	5 h	Coef. 3 / oral
Culture économique juridique et managériale	4 h	4 h	Coef. 3 / écrit
Culture économique juridique et managériale appliquée	2 h	2 h	Coef. 3 / écrit
Relation client et négociation-vente	8 h	8 h	Coef. 5 / *CCF
Relation client à distance et digitalisation	7 h	7 h	Coef. 4 / oral + écrit
Relation client et animation de réseaux	4 h	4 h	Coef. 3 / *CCF
Atelier de professionnalisation	2 h	2 h	-

Le BTS est un diplôme unique, sans équivalence.

*CCF : Contrôle en Cours de Formation

Vous trouverez le taux de réussite à l'examen sur notre site internet : www.ensemblescolaire-jeannedarc.fr

Vous êtes en situation de handicap ? Contactez-nous, nous étudierons les modalités d'intégration et de formation.



CODE RNCP : 38368

CERTIFICATEUR : MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
DATE FIN D'ENREGISTREMENT : 31/12/2028

APRÈS LE BTS NDRC

- À Jeanne d'Arc :

- Licence Droit Économie Gestion - Mention Gestion des Ressources Humaines (DEG/RH)
- Licence Droit Économie Gestion - Mention Commerce Vente et Marketing (DEG/CVM)
- BAC+3 Titre Chargé(e) de Clientèles en Assurance et Banque (CCAB)

- Université :

- Licences

- Écoles de Management

SITE DOLLFUS
12, rue Auguste Dollfus
76600 Le Havre

Contact :

02 35 54 65 53
contact.cfa@esja.fr