



BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Formation en alternance | RNCP 38368 Nos certificats, titres et diplômes de Niveau 5 (niveau bac +2)

Enregistrée au Répertoire National des Certifications Professionnelles le 06/03/2018 - **Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche**



Le titulaire du BTS NDRC guide le client à travers tout le processus commercial, de la prospection à l'après-vente. Ses missions incluent conseils, devis, négociation, suivi après-vente, et plus encore. Polyvalent, il peut travailler dans la vente, l'industrie, les services, la banque...

TARIF

Formation financée par France
Compétences et les OPCO

DURÉE ET RYTHME

2 ans

LIEUX

Albi, Béziers, Cahors, Carcassonne,
Castres, Foix / Saint-Paul-de-
Jarrat, Montpellier, Narbonne,
Nîmes – Marguerittes, Perpignan,
Rodez, Tarbes

ACCESSIBILITÉ

Toutes les formations dispensées
par Purple Campus se déroulent
dans des conditions qui répondent
aux exigences réglementaires et
légales pour l'accueil des
personnes en situation de
handicap.

PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

Public cible

- Jeune de 15 à 29 ans
- Tout autre public : **nous consulter**

Pré-requis et niveau d'entrée

- Être titulaire d'un Bac ou d'un diplôme de niveau 4

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Négocier et vendre des produits ou des services
- Utiliser les outils de digitalisation de la relation client
- Gérer et développer la relation client à distance
- Développer et animer des réseaux commerciaux

MODALITÉS D'ACCÈS

- Pré-inscription en ligne
- Validation du projet par un conseiller
- Accompagnement à la mise en relation avec des entreprises
- Délais d'accès : durée d'instruction du dossier

82,08%

de réussite aux examens en
Gestion commerciale de Purple
Campus

86,04%

d'embauche 6 mois après
l'obtention du diplôme

LANGUE D'ENSEIGNEMENT

Français

TYPE DE FORMATION

Collective avec individualisation
possible.

MODALITÉS ÉVALUATION & VALIDATION

Validation
totale ou partielle par bloc ou
certificat de compétences

Évaluations
Contrôle continu / ponctuel
Suivi en entreprise

En fin de parcours
Délivrance de l'attestation de
formation

CO-TRAITANCE

Non

ÉQUIPE & MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formateurs experts
des domaines et qualifiés par
Purple Campus dans le cadre de sa
démarche Qualité

Pédagogie active et multimodale,
analyse de cas concrets, mise en
situation, travail personnalisé en
entreprise...

Salles de formation équipées pour
une pédagogie active – plateaux
techniques, Environnement
Numérique de Travail (ENT),
logiciels métiers

PROGRAMME

Chez Purple Campus, nous valorisons la diversité et l'inclusion, et nous nous engageons à fournir des formations accessibles à tous, quel que soit votre âge ou votre situation. Explorez notre programme aujourd'hui et découvrez comment nous pouvons vous aider à construire l'avenir que vous méritez.

DOMAINE PROFESSIONNEL

- Relation client et négociation-vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux

DOMAINE GÉNÉRAL

- Culture générale et expression
- Langue vivante
- Culture économique, juridique et managériale

APRÈS LA FORMATION

Les métiers possibles

- Chargé d'affaires
- Conseiller clientèle
- Animateur de site e-commerce
- Animateur réseau

Poursuite d'études

- Bachelor Responsable de Développement Commercial
- BAC+5 Manager d'entreprise ou de centre de profit

PURPLE
CAMPUS



PLUS D'INFORMATIONS & CONTACTS
WWW.PURPLE-CAMPUS.COM

