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

Date de mise à jour : 06/01/2025