

# BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

1350 heures en apprentissage

1100 heures en contrat de professionnalisation

## Pré-requis

Bac ou niveau 4 obtenu

## Niveau de formation

5

## Validation

BTS

## Objectifs

Former des Commerciaux "généralistes", c'est à dire capable de s'intégrer quelque soit le secteur d'activité, l'organisation, et bien sûr avec tout type de clientèle. Pour ce faire, le BTS NDRC vous donnera les clés et les outils afin qu'avec le diplôme en main, vous serez capable de gérer les différents points de contacts (physiques et digitaux) afin d'instaurer des relations de confiance durables avec vos futurs clients.

## Programme

Culture générale et expression

LV1

Relation client et négociation vente

- Développement de clientèle
- Négociation, vente et valorisation de la relation client
- Animation de la relation client
- Veille et expertise commerciales.

Relation client à distance et digitalisation

- Gestion de la relation client à distance

- Gestion de la e-relation client
- Gestion de la vente en e-Commerce.

Relation client et animation réseaux

- Animation de réseaux de distributeurs
- Animation de réseaux de partenaires
- Animation de réseaux de vente directe.

Atelier de professionnalisation

Culture économique juridique et managériale

CEJM appliquée

## Le + camas

- + Méthode pédagogique active et innovante permettant aux apprenants d'être acteurs de la formation
- + Formateurs professionnels du métier pour vous apporter une réelle expertise
- + Des formations complètes et un réseau d'entreprises partenaires pour faire décoller votre carrière.