

BTS NDRC

NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Diplôme d'Etat de Niveau 5

COMMERCE -
GESTION -
MANAGEMENT -
NEGOCIATION -
DIGITAL
MARKETING



Rentrée : Septembre

Inscription : Janvier à Septembre

Durée : 2 ans

Statut : Alternant

Le titulaire du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client **est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G),** quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.

L'accélération de la digitalisation des activités commerciales conduit le titulaire du BTS NDRC à investir les contenus commerciaux liés à l'usage accru des sites web, des applications et des réseaux sociaux.

Recommandations, avis, notations sur les réseaux sociaux, forums, blogs deviennent de fait des vecteurs de communication que le commercial doit intégrer pour développer la clientèle et avoir une forte réactivité.

Les activités du titulaire du BTS NDRC sont regroupées au sein de trois grands pôles couvrant les différentes formes de relation client :

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

Leur mise en œuvre peut varier selon la taille, l'organisation des entreprises, les processus commerciaux, la nature et la complexité des produits ou des services commercialisés.

☎ 02 23 44 74 69

✉ contact@alticome.fr

🌐 www.alticome.fr



Accessible aux personnes en situation de handicap



PROGRAMME DE LA FORMATION

BTS NDRC

NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

ENSEIGNEMENT GENERAL

Culture générale et expression

Appréhender et réaliser un message écrit :

- Respecter les contraintes de la langue écrite
- Synthétiser des informations
- Répondre de façon argumentée à une question posée en relation avec les documents proposés en lecture

Communiquer oralement :

- S'adapter à la situation
- Organiser un message oral

Langue vivante étrangère 1 -Anglais

- Compréhension de documents écrits
- Productions et interactions écrites
- Productions et interactions orales

Culture économique, juridique et managériale

Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée :

- Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale
- Proposer des solutions argumentées et mobilisant des notions et les méthodologies économiques, juridiques ou managériales
- Etablir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

REGLEMENT DE L'EXAMEN

Détails des épreuves	Coefficient	Forme	Durée	Détails des épreuves	Coefficient	Forme	Durée
E1 - Culture générale et expression	3	Ecrite	4H	E4 - Relation client et négociation-vente	5	Orale	40' + 1H
E2 - Langue vivante étrangère 1	3	Orale	30' + 30'	E5 - Relation client à distance et digitalisation	4	Ecrite + Pratique	3H + 40'
E3 - Culture économique, juridique et managériale	3	Ecrite	4H	E6 - Relation client et animation de réseaux	3	Orale	40'

ENSEIGNEMENT PROFESSIONNEL

Pôle 1 : Relation client et négociation vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un évènement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Pôle 2 : Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Pôle 3 : Relation client et animation de réseaux

- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires
- Créer et animer un réseau de vente directe