BTS NDRC
Négociation et Digitalisation de la Relation Client

Pré-requis

► Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise
► Avoir entre 16 et 29 ans révolus
► Etre titulaire d'un baccalauréat ou d'un diplôme de niveau 4
► Le permis de conduire est un atout important

Compétences à acquérir

Devenir un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.
Il sait gérer de multiples points de contact pour installer une plus grande proximité avec les clients.
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.
Le technicien NDRC doit posséder une véritable culture numérique pour agir à tout moment et en tout lieu.

Métier

Le titulaire de ce diplôme accompagne le client / usager tout au long du processus commercial et intervient sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi après-vente/achat. Cet accompagnement se fait directement ou via un réseau de partenaires. Selon l'organisation et la taille de la structure d'accueil, ses missions sont focalisées sur une ou plusieurs activités et peuvent parfois couvrir la totalité du processus commercial.

Programme

Domaine professionnel :

► Communication / Négociation
► Management de l'équipe commerciale
► Gestion commerciale
► Marketing
► Web Marketing / e-commerce
► Savoirs technologiques / web

Domaine Généraux :

► Langue vivante
► Culture générale et expression
► Culture économique, juridique et managérial

Statut

Statut : Salarié en contrat d'apprentissage, rémunéré en fonction de son âge et de son année de formation

Durée totale de la formation : 1350 heures

Dates **:** de Septembre avec examen en juin, sur 2 ans

Après la formation **: Les métiers possibles**

Chargé d'affaires
Conseiller clientèle
Agent commercial
Commercial BtoB et BtoC
Manager d'équipe commerciale

Lieu de la formation **:**

Institut des métiers du Commerce et des Services 34 bd Gambetta 03200 VICHY

INSTITUT DES METIERS DU COMMERCE ET DES SERVICES
34 Bd Gambetta 03200 VICHY-☽ : 04.70.99.83.97
Mél : contact.gfcauvergne@gmail.com