



CHARENTE
BUSINESS SCHOOL
CCI CAMPUS



BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



CCI CHARENTE
FORMATION

LES + DE L'ALTERNANCE

- EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE
- FORMATION GRATUITE
- 1 DIPLOME, 1 MÉTIER
- POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLE
- INSERTION PROFESSIONNELLE
- SALAIRE

LIEU DE FORMATION **CCI CAMPUS**
Sites de Cognac
et d'Angoulême



Renseignements formation : 05 45 90 13 53
Renseignements administratifs : 05 45 36 32 80

ÉCOLE DE COMMERCE
business-school@ccicharente-formation.fr

www.ccicharente-formation.fr



BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

Objectifs : Commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle, le technicien supérieur NDRC sera un expert de la relation client sous toutes ses formes (en présentiel, à distance, e-relation). L'accélération de la digitalisation des activités commerciales conduira le titulaire du BTS NDRC à investir l'usage des sites web, applications et réseaux sociaux pour développer la clientèle. Il interviendra dans l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat : conseils, prospection, animation, devis, veille, visites, négociation-vente/achat, suivi commercial. Au-delà de ces pratiques professionnelles, il devra posséder une véritable culture numérique pour nouer une relation de proximité avec ses clients.

85*

95%

Taux de réussite à l'examen
(session 2022)

*des apprentis recommandent notre CFA

Retrouvez tous nos indicateurs de performance sur notre site <https://www.cci-charente-formation.fr/les-campus-cci/engagement-qualite/>

... Référentiel RNCP - France Compétences - sur le lien <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/34030/>



Conditions d'admission

- Être titulaire d'un BAC général, technologique ou professionnel
- Se pré-inscrire sur le site internet
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

Organisation des études

- Statut : contrat d'apprentissage
- Durée : 2 ans
- Validation : Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client - BAC+2
- Tarif : formation financée dans le cadre de l'apprentissage

SECTEURS D'ACTIVITÉ

- Services aux entreprises
- Entreprise industrielle, associative, publique
- Entreprise artisanale

APTITUDES RECHERCHÉES

- Goût pour la communication et les outils digitaux
- Capacité d'adaptation, facilité relationnelle, sens du challenge et du travail en équipe
- Bonne expression orale
- Esprit d'analyse

FORMATION

Enseignement professionnel :

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

Enseignement général :

- Culture générale et expression
- Culture économique, juridique et managériale
- Communication en langue vivante étrangère

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Développer un portefeuille client
- Prospecter et fidéliser la clientèle
- Négocier et vendre des solutions ou produits
- Organiser et animer des événements commerciaux
- Participer à la communication et à l'animation des outils digitaux
- Animer un réseau de partenaires

MOYEN PÉDAGOGIQUE

- Salles de cours dédiées, plateformes numériques pédagogiques et études de cas.

DÉLAI D'ACCÈS

- Jusqu'à 3 mois avant et après la date de début de formation au CFA.

MÉTHODE MOBILISÉE

- Alternance d'apports théoriques et pratiques en présentiel et /ou en distanciel

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Evaluation tout au long de la formation, examen final en ponctuel.

... ET APRÈS LA FORMATION...

- Bac+3 au sein de la CBS ou diplôme professionnel de niveau 6
- Vie active