



CCI CHARENTE
FORMATION

NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

LES + DE LA FORMATION

- ATELIERS PÉDAGOGIQUES INTERACTIFS
- PROJETS COLLECTIFS ET INDIVIDUELS.
- CHALLENGES, ÉVÈNEMENTS, FRANCE CHALLENGE, DCF, VIVATECH
- DES FORMATEURS DE TERRAIN EXPÉRIMENTÉS
- 2 SITES : ANGOULÊME ET COGNAC

BTS

Administration : 05 45 90 13 38 **Mail :** tertiaire@ccicharente-formation.fr

www.ccicharente-formation.fr



Bd Salvador Allende - C 11625 - ZI n°3 - 16340 L'Isle d'Espagnac

Site de formation Handi-Accueillant

90 %

87 %

Taux de réussite à l'examen
(session 2025)

*des entreprises recommandent notre CFA.

Retrouvez tous nos indicateurs de performance sur notre site

www.ccicharente-formation.fr/les-campus-cci/engagement-qualite/NIVEAU 5 - BAC +2
ANGOULÊME - COGNAC

BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

OBJECTIFS :

Le BTS NDRC forme des professionnels capables de développer le chiffre d'affaires d'une entreprise en plaçant le client au cœur de leur action. De la prospection à la fidélisation, ils maîtrisent la négociation, le conseil et le suivi de la relation client. Ils organisent des actions et événements commerciaux et animent les réseaux sociaux ainsi que les partenaires et distributeurs. Ils conçoivent et valorisent des sites internet pour offrir une relation client personnalisée et de proximité.

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

- Participer au chiffre d'affaires de l'entreprise
- Prospector, négocier, développer un portefeuille client
- Organiser des événements commerciaux
- Animer les réseaux sociaux, les réseaux de partenaire et les réseaux de distributeur
- Concevoir et valoriser un site internet

LES DÉBOUCHÉS :

- Chef de vente
- Chargé de clientèle
- Commercial itinérant
- Commercial sédentaire
- Conseiller relation client
- Technico-commercial



CONDITIONS D'ADMISSION

- Être titulaire d'une formation de niveau 4
- Signer un contrat d'apprentissage avec une entreprise

ORGANISATION DES ÉTUDES

- Statut : contrat d'apprentissage ou professionnalisation
- Durée : en fonction du positionnement d'entrée
- Validation : Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Client - BAC +2
- Tarif : formation financée dans le cadre de l'apprentissage

MOYEN PÉDAGOGIQUE

- Magasin pédagogique
- Salle de mise en situation professionnelle
- Projets et travaux collaboratifs inter-filière, inter-sites
- Plateforme numérique pédagogique

DÉLAI D'ACCÈS

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

MÉTHODE MOBILISÉE

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

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- Contrôle en cours de formation (CCF) et épreuves ponctuelles

... ET APRÈS LA FORMATION

- Bac+3 au sein de la Charente Business School ou diplôme de niveau 6
- Licence
- Vie active

... Référentiel RNCP - France Compétences - sur le lien
www.francecompetences.fr/recherche/mcp/38429/

