



Accélérateur de compétences

**BAC + 2  
EN ALTERNANCE**

## **BTS NDRC NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT**



### **LES MISSIONS DU TITULAIRE DU BTS NEGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT**

**Le titulaire du BTS NDRC gère la relation commerciale dans sa globalité, de la prospection à la fidélisation.**

Le technicien supérieur NDRC est un E-commercial E-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...), et quelle que soit la forme de la relation client (en face à face, à distance, e-relation).

Ses missions vont de cibler et prospecter la clientèle, à négocier et défendre les marges jusqu'à maîtriser la relation client digitale.

- Rentrée 2024 : septembre
- Formation diplômante en alternance de niveau 5 (bac + 2) en 2 ans
- En contrat d'apprentissage :
  - 1 semaine au Campus by CCI Deux-Sèvres et 1 semaine en entreprise
- Une expérience professionnelle et un statut de salarié : couverture sociale et congés
- Tarif et modalités de financement : nous consulter

### **LES MÉTIERS OCCUPÉS À LA SORTIE DE LA FORMATION**

Commercial, Délégué commercial, Agent commercial  
Conseiller de clientèle  
Télévendeur, Téléprospecteur  
Attaché commercial  
Négociateur  
Animateur commercial

Pour ensuite évoluer vers :

Responsable des ventes  
Manager commercial  
Chef de secteur  
Directeur Commercial  
Superviseur  
Responsable e-commerce

... ou bien créer son entreprise.

Dans quels secteurs d'activités :

Il exerce au sein d'entreprises, d'établissements ou d'agences relevant de secteurs extrêmement diversifiés: l'industrie, l'immobilier, les transports, les communications, la banque, l'assurance, les prestations d'ingénierie et de conseil, les médias, les hautes technologies, ...  
Selon le secteur d'activités, la clientèle peut être composée de particuliers et d'entreprises.

Quelles sont les poursuites d'études avec le Campus By CCI Deux-Sèvres ?

Intégrer une formation BAC +3 :  
Bachelor Responsable de Développement Commercial  
Bachelor Responsable de la Distribution Omnicanale  
Bachelor Conseiller multi-canal de clientèle particuliers en banque assurance  
Bachelor Chef de projet web et stratégie digitale  
Bachelor Chargé(e) de Ressources Humaines

# BAC + 2 EN ALTERNANCE

## BTS NDRC NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



### PRÉ-REQUIS

Être titulaire du Baccalauréat (niveau 4) ou diplôme équivalent

## PROGRAMME DE FORMATION

### Relation client et négociation-vente

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

### Relation client à distance et digitalisation

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

### 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

### 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 en mobilisant des notions et des méthodologies économiques, juridiques ou managériales

- Établir un diagnostic (ou une partie de diagnostic) préparant une prise de décision stratégique
- Exposer des analyses et des propositions de manière cohérente et argumentée

### 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

### Anglais

- Compréhension de documents écrits
- Production et interaction orales

### LES + DU CAMPUS BY CCI DEUX-SÈVRES



- un contact privilégié avec les entreprises du réseau de la CCI Deux-Sèvres
- une formation adaptée au monde du travail
- des formateurs expérimentés dont des professionnels
- une expérience de plus de 25 ans dans l'alternance
- suivi personnalisé en centre de formation et en entreprise
- travaux de groupes en mode projet
- examens blancs pour préparer l'examen final



Accélérateur de compétences

SUP'TG Niort & CCI Deux-Sèvres Formation

## RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Nos conseillers formation :

Nathalie BRIAND - 06 12 32 41 33 - n.briand@cci79.com

Nathalie MEBREK - 06 15 56 64 09 - n.mebrek@cci79.com

*Pour les personnes en situation de handicap, vous pouvez contacter notre référent handicap Thierry BONNET au 06 46 46 60 21*

2 rue Ernest Pérochon - 79000 Niort  
T. 05 49 28 79 79

Inscription : [www.lecampusbycci79.fr](http://www.lecampusbycci79.fr)

