



BTS NDRC NÉGOCIATION & DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT

LA FORMATION POUR E-XCELLER !

Objectif pédagogiques

Le BTS Négociation Digitalisation de la Relation Clientèle (code RNCP 38368) est un diplôme du ministère de l'enseignement supérieur, de la recherche et de l'innovation (2024).

Le titulaire de ce BTS est capable de réaliser :

- La gestion de la relation client (prospection, vente, fidélisation)
- L'organisation, management et évolution de la politique commerciale
- L'animation de la relation client digitale
- L'animation de réseaux (vente directe...)
- L'organisation et planification des activités (réunion, événements, déplacements...) et des animations commerciales
- La gestion des risques, de la communication globale


Durée

- Contrat d'apprentissage en 2 ans.

Pré-requis

- L'âge maximum est de 29 ans révolus, excepté pour les travailleurs reconnus en situation de handicap (pas de limite d'âge).
- Etre titulaire d'un baccalauréat général, technologique ou professionnel.

Lieu de la formation

 CIFA YONNE • 3, rue Jean Bertin • CS 20189 • 89003, Auxerre cedex

 Accessibilité handicap et mobilité.

Contacter notre référent handicap : contact-handi@cifayonne.com

Profil concerné

La formation est ouverte aux jeunes en apprentissage. Pas de validation par bloc de compétences.

- Compétences relationnelles.
- Autonomie et polyvalence.

Modalités d'organisation

- Du lundi 8h au vendredi 12h soit 35h par semaine
- 1400h de formation sur 2 ans
- Alternance : 20 semaines par an au CIFA, le restant dans l'entreprise d'accueil

Délais d'accès et période de recrutement

Pour l'apprentissage, la convocation au CIFA pour les cours se fait dans le mois qui suit la signature du contrat. Les inscriptions sont possibles en fonction des effectifs jusqu'au 31/12 de chaque année, à condition d'avoir le minimum d'heures de formation pour l'inscription à l'examen.



APPRENTISSAGE : 66.7% réussite et 83% satisfaction 22.2% poursuite des études et 77.8% insertion professionnelle 30.4% d'interruption de la formation et 100% de présentation à l'examen et NC% d'insertion sur le métier visé

Contenu de la formation

Enseignements professionnels :

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

Enseignements généraux :

- Culture générale et expression
- Langue(s) vivante(s) étrangère(s)
- Culture économique, juridique et managériale

Profil du(des) formateur(s)

Toute une équipe pour vous faire parvenir à l'Excellence. Des formateurs professionnels passionnés, expérimentés dans tous les secteurs du commerce.

L'aide au recrutement

L'équipe recrutement vous accompagne dans vos démarches de recherche d'une entreprise d'accueil. Notre service permet également de vous donner toutes les clés dont vous avez besoin dans l'objectif de signer un contrat d'apprentissage (aide à la mobilité, rédaction d'un CV, lettre de motivation, déroulement de la formation, formalités administratives, ...). Contactez-nous au 03 86 42 04 58.

Les débouchés et les poursuites d'études

Le titulaire du BTS NDRC est opérationnel dès sa sortie d'apprentissage. Les emplois auxquels il peut prétendre relèvent tous de la fonction commerciale. La formation permet de postuler à des emplois de managers commerciaux. Il peut intervenir dans trois domaines de l'entreprise : le soutien de l'activité commerciale (prospecteur, promoteur des ventes, animateur...), la relation client (vendeur, représentant, commercial, négociateur, chargé de clientèle) et le management des équipes commerciales (chef des ventes, assistant manager, responsable des ventes, superviseur...). Le titulaire du BTS NDRC peut poursuivre ses études en Licence pro Métiers du commerce international, licence pro e-commerce et marketing numérique.

Modalités d'évaluation

Un positionnement est réalisé en début de formation. Les évaluations se réalisent en début, pendant ou après la séquence, à l'écrit ou à l'oral, sous formes de QCM, d'exposés, d'exercices, d'études de situations professionnelles, ... Elles permettent à l'apprenant de vérifier son niveau de compréhension et au formateur d'orienter son enseignement.

Les apprenants sont évalués tout au long de la formation à chaque période de formation, des examens blancs sont proposés, l'examen final étant ponctuel. La moyenne pour obtenir son diplôme est de 10/20.

Moyens techniques et méthodes pédagogiques

Une boutique «virtuelle», la première en France, "Clic'Store", des équipements de dernière génération, un environnement innovant. Le e-learning est mis en place en complément des heures de face à face pédagogique (plateforme e-Cifa, Voltaire).

Les cours alternent des séances théoriques et pratiques, des ateliers de professionnalisation sont proposés.

😊 Les + du BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Clientèle

- Une réelle expérience terrain, un cadre de formation favorable
- Une maturité professionnelle pour votre futur employeur
- Une formation gratuite et rémunérée en apprentissage
- Un diplôme d'Etat de niveau 5 apprécié par tous les professionnels
- Un diplôme à forte dimension digitale (lien avec le e-commerce)
- Une formation reconnue et éligible au CPF en formation continue
- Un métier de contact et de relation humaine
- Des nouvelles opportunités d'emploi et une carrière évolutive



€ Tarifs

Nous consulter ou rendez-vous sur cifayonne.com rubrique " les formations ".



Année 2025-2026

CENTRE INTERPROFESSIONNEL DE FORMATIONS D'APPRENTIS

📍 3, Rue Jean Bertin • CS 20189 • 89003 Auxerre cedex

☎ 03 86 42 03 55 • ✉ contact@cifayonne.com • 🌐 www.cifayonne.com • 📺 📷 📱