



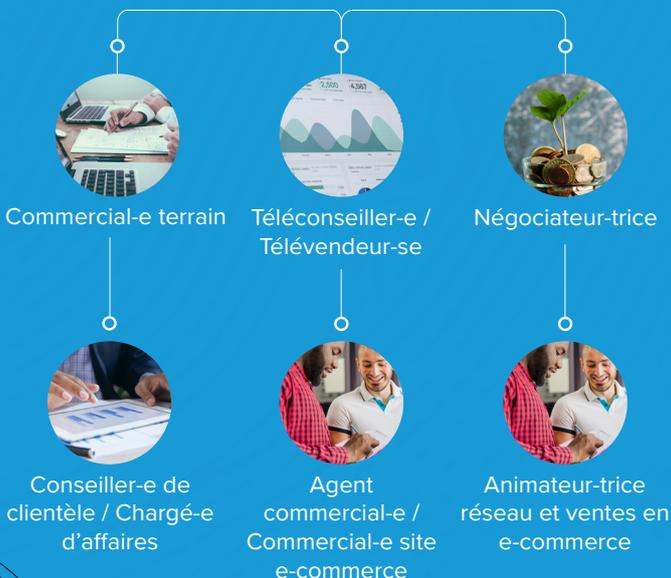
## Commerce & Vente

# BTS NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT (NDRC)

Diplôme reconnu par l'Etat · Bac+2 (niveau 5)

2 ans / Septembre · 1 semaine / 2 en entreprise ou 3 jours / 5 en entreprise · Présentiel & Distanciel

## QUELS MÉTIERS ?



49 %

Poursuite d'étude\*  
\*(2023)

87 %

Réussite à l'examen\*  
\*(2023)

70 %

Insertion dans l'emploi à 6 mois\*  
\*(2023)

## CRITÈRES D'ENTRÉE :

### Public :

- Personnes de 16 ans et + souhaitant compléter sa formation ou en recherche d'emploi ou salarié.

### Pré requis :

- Être titulaire d'un bac ou titre de niveau 4.

### Sélection :

- Les aptitudes et motivation sont identifiées sur tests et entretien individuel.

### Tarif & Contact :

- 0 € sous statut apprenti-e et alternant-e  
*Nous consulter pour les stagiaires de la formation professionnelle*

✉ [commerce-vente@ifa-rouen.fr](mailto:commerce-vente@ifa-rouen.fr)

☎ 02.35.52.85.42

## STATUTS ET FINANCEMENTS :



# PROGRAMME — •

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

Relation client et négociation-vente

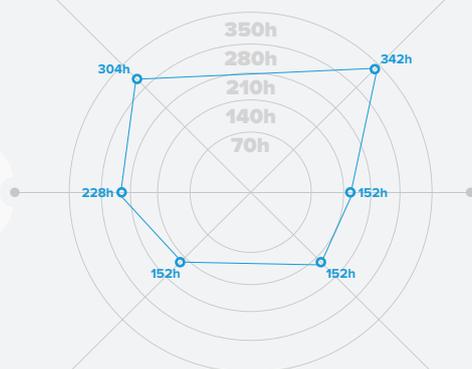
Culture économique, juridique et managériale

Relation client à distance et digitalisation

Communication en LV étrangère

Relation client et animation de réseaux

Culture générale



## Au terme de la formation je serai capable de :

Le titulaire du BTS NDRC est un commercial 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, B to G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation).

- Développer le portefeuille clients grâce à des actions de prospection et l'organisation d'événements commerciaux
- Négocier et conclure les ventes
- Développer la relation client en s'appuyant sur les outils digitaux et ses réseaux

## Les + de la formation

Le BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client est une formation qui offre de nombreux débouchés dans de multiples secteurs. Il s'agit d'un diplôme de référence pour les métiers de la vente.

### Formation

- Cette formation vous permet d'emmagasiner de l'expérience tout en étant rémunéré(e)

### Blocs professionnels

- Les séances sont dispensées par des formateurs ayant exercé le métier

### Sorties culturelles et pédagogiques

- Différentes sorties sont organisées pendant la formation pour vous permettre d'enrichir vos connaissances