

BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR NÉGOCIATION ET DIGITALISATION DE LA RELATION CLIENT



Le BTS Négociation et Digitalisation (NDRC) forme des professionnels capables de gérer la relation client dans son ensemble, que ce soit en présentiel, à distance ou en e-relation tout en respectant les missions définies par l'entreprise.

ACCÈS FORMATION :

- **Contrat d'apprentissage**

DÉLAI ET MODALITÉ D'ACCÈS :

Date de rentrée : Septembre

Durée : 2 ans

Date d'inscription maximum : Mi-Novembre

Pré requis :

Baccalauréat ou Équivalent d'une formation de niveau IV ou Diplôme d'accès aux études universitaires (DAEU) ou Après validation des études, d'expériences professionnelles ou d'acquis personnels

PROGRAMME DE FORMATION :

- **Volume d'heures en entreprise :** 1814 heures environ
- **Volume d'heures en formation :** 1400 heures environ

OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale
- Maîtriser la relation omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce
- Implanter et promouvoir l'offre chez des distributeurs
- Développer et animer un réseau de partenaires...

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- Une formation alternée entre l'entreprise et le Centre de Formation
- Suivi pédagogique par l'équipe enseignante et le référent
- Visites en entreprise

MODALITÉ D'EXAMENS :

- Diplôme de l'Éducation Nationale de niveau 5
- En présentiel (selon lieu d'examen)
- **Selon le référentiel d'examen :** Épreuves ponctuelles finales

DÉBOUCHÉS :

Le BTS NDRC permet d'intégrer tous les secteurs d'activités, que ce soit au niveau de l'e-commerce, la distribution, les services, les entreprises privées ou publiques, l'industrie...

Après une première expérience et selon ses aptitudes, il sera possible d'évoluer vers une prise de responsabilités plus importante et davantage d'autonomie.



Taux de réussite* session 2025 : 100%

*admission examen, passage année supérieure, validation de l'année

Pour connaître le taux d'insertion et de poursuite d'études :



source inserjeunes



ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite ; pour toute demande spécifique, notre référent handicap est à votre disposition.

LES AVANTAGES DU CAMPUS :

- Un coaching individuel sur le site.
- Des activités et des travaux pluridisciplinaires pour mêler les cursus.
- Bénéficier d'un réseau d'entreprises locales pour s'insérer professionnellement.



Les cours se déroulent au Campus à partir des cours dispensés par le CNED et dans l'entreprise locale qui a signé le contrat d'apprentissage.

NOS CENTRES :

CHALONS

ENSAM - Rue St Dominique
lecampus-chalons@almea-formations.fr

SOISSONS

Bâtiment 13 « Les Décideurs »
24 allée des Nobel
lecampus-soissons@almea-formations.fr

LAON

46 rue de Crécy
lecampus-laon@almea-formations.fr

REIMS

14b allée des Landais
lecampus-reims@almea-formations.fr

CHARLEVILLE-MEZIERES

119 avenue Charles de Gaulle
lecampus-charleville@almea-formations.fr

ROMILLY-SUR-SEINE

17 bis av. du 8 mai
lecampus-romilly@almea-formations.fr

TROYES

10 rue de la Haute Moline 10800 Saint-Julien-les-Villas
lecampus-troyes@almea-formations.fr

SAINT-DIZIER

Espace Créateurs d'Entreprises
12 Allée Jean Moulin
lecampus-saintdizier@almea-formations.fr