



Finalité

Accompagner le client/usager tout au long du processus commercial et intervenir sur l'ensemble des activités avant, pendant et après l'achat. Posséder une solide culture numérique et une parfaite maîtrise de la gestion client



Objectifs opérationnels

- Développer un portefeuille clients à partir de l'analyse de son marché, de son secteur, de son entreprise et des cibles de prospects
- Proposer, négocier et vendre une solution et des conseils adaptés aux clients
- Organiser, animer des événements commerciaux



Atouts

- Cours majoritairement animés par des professionnels
- Nombreux débouchés : Vendeur.se, Commercial.e terrain - Négociateur.rice, Chef.fe de secteur, Animateur.rice réseau - Animateur.rice des ventes, Marchandiseur.se - Chef.fe de secteurs ...
- Accompagnement personnalisé, aide à la rédaction de CV
- 6 places d'alternants disponibles



Financement

Opération non soumise à TVA : Article 293 B du CGI.

Prise en charge par l'entreprise dans le cadre d'un contrat d'apprentissage ou d'alternance

CONTACT



contact@claire-formations.com



04 67 06 24 09
NELLY BRUEL



référénte handicap : Cécile
LENOAN CAP & PRO Alpes
06-58-70-72-05



www.claire-formations.com

Modalités et délais d'accès : sur entretien & test
Date de démarrage et date maximum d'inscription septembre 2023

BTS NDRC

SEPTEMBRE 2023

INFORMATIONS



PUBLIC :

Tout public, jeune ou en reconversion



PRE-REQUIS :

Ayant un bac minimum
Sérieux.euse - Motivé.e
Appétence commerciale



EQUIVALENCE et PASSERELLES :

A l'issue du BTS, une licence peut être faite.
L'ensemble des blocs de compétences doivent être validés pour obtenir le diplôme.
Le taux d'obtention sera disponible en 2025



METHODE D'ENSEIGNEMENT

Pédagogie de l'alternance
Apprentissage en situation de travail



DUREE

2 ans. 1860 Heures avec option
Espagnol. L'alternant assurera entre 2
et 3 jours de cours par semaine de 9 H
à 17 h 30.



Lieu de formation

30 rue de la Baisse 69100 Villeurbanne

Accessibilité : En cas de situation de handicap, une étude sera effectuée pour proposer une formation adaptée. Une salle de formation répondant aux normes accueil du public sera mise à disposition.

MODULES BTS -

Négociation et digitalisation de la Relation Client

RNCP34030

BLOCS DE COMPETENCES	CONTENUS	MODALITES D'EVALUATION	VOLUME HORAIRE TOTAL POUR LES 2 ANNEES
U 1 Culture générale et expression	Appréhender et réaliser un message écrit : ☑ Respecter les contraintes de la langue écrite ☑ Synthétiser des informations ☑ Répondre de façon argumentée	écrit	120 h
U 2 Communication en langue vivante étrangère 1	Niveau B2 du CECRL ☑ Compréhension de documents écrits et production et interactions orales	oral	180 h
U 3 Culture économique, juridique et managériale et appliquée	Analyser des situations auxquelles l'entreprise est confrontée : Exploiter une base documentaire économique, juridique ou managériale Proposer des solutions argumentées...	écrit	240h + 60 h
U 4 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	oral	360 h
U 5 Relation client à distance et digitalisation	Maîtriser la relation omnicanale Animer la relation client digitale Développer la relation client en e-commerce	écrit + Épreuve ponctuelle pratique	300 h
U 6 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	oral	240 h
Unité UF 1 Communication en langue vivante étrangère 2 (option)	Niveau B1 du CECRL (Production et interactions orales)	oral	120 H
Atelier de professionnalisation			240 h

MODALITE D'EVALUATION

Contrôle continu, Partiels à chaque semestre - « BTS Blancs », Examen de l'Education nationale à l'issue des deux années. BTS NDRC MAJ_04/01/2024