

Claire FORMATIONS

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

- Relation client et négociation - vente
- Relation client à distance et digitalisation
- Relation client et animation de réseaux
- Culture générale et expression
- Langue vivante étrangère 1
- Culture économique juridique et managériale



Atouts

- Cours majoritairement animés par des professionnels
- Nombreux débouchés :
Vendeur - Représentant - Commercial terrain - Négociateur - Délégué commercial - Conseiller commercial - Télévendeur - Téléconseiller - Animateur commercial site e-commerce - Assistant responsable e-commerce - Marchandiseur - Chef de secteur - Animateur réseau
Conseiller - Vendeur à domicile - Représentant
Animateur.rice des ventes, Marchandiseur.se - Chef.fe de secteurs .etc
- Accompagnement personnalisé, aide à la rédaction de CV



Financement

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

Prise en charge à 100 % par l'OPCO dans le cadre d'un contrat d'apprentissage.

Le diplôme est obtenu par l'obtention d'une note moyenne supérieure à 10/20 à l'ensemble des épreuves. Le candidat ayant déjà validé des blocs de compétences peut être dispensé des épreuves correspondantes.



contact@claire-formations.com



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



04 67 06 24 09
NELLY BRUEL



www.claire-formations.com

Modalités et délais d'accès : nous contactez par mail ou téléphone
Date de démarrage et date d'inscription maximum : une semaine avant la rentrée le 01/09/2025
mise à jour le 01/04/2025

BTS NDRC

SEPTEMBRE 2025

INFORMATIONS



PUBLIC :

Tout public, jeune ou en reconversion



PRE-REQUIS

Aucun



EQUIVALENCE et PASSERELLES :

A l'issue du BTS, une licence pro commerce ou marketing peut être faite.
L'ensemble des blocs de compétences doivent être validés pour obtenir le diplôme.

pour voir nos résultats : <https://www.claire-formations.com/>

aucune équivalence - aucune passerelle



METHODE D'ENSEIGNEMENT

Pédagogie de l'apprentissage
Apprentissage en situation de travail
Exercices-Cas pratiques.



DUREE

2 ans. 1350 heures dont 0 heures à distance. L'apprentissant assurera entre 15 et 22 heures de cours par semaine

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.

Claire
FORMATIONS

30 rue de la baisse 69100 VILLEURBANNE
tel : 06 31 78 62 24 - RCS 893074914 LYON Déclaration
d'activité enregistrée sous le numéro 84691807469
auprès du Préfet de région Auvergne- Rhône- Alpes.
N° UAI 0694566N.
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat
(article L.6352-n du code du travail)

Claire FORMATIONS

BTS NDRC

MODULES BTS NDRC - Négociation et digitalisation de la Relation Client

RNCP38368 date d'échéance de l'enregistrement 31/12/2028

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE

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 : 0 Respecter les contraintes de la langue écrite 0 Synthétiser des informations 0 Répondre de façon argumentée	écrit	144 H
U 2 Langue vivante étrangère 1	Niveau B2 du CECRL 0 Compréhension de documents écrits et production et interactions orales	oral	130 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	244 H
U 4 Relation client et négociation vente	Cibler et prospecter la clientèle, Négocier et accompagner la relation client, Organiser et animer un évènement commercial, Exploiter et mutualiser l'information commerciale	oral	300 H
U 5 Relation client à distance et digitalisation	Maîtriser la relation omnicanale Animer la relation client digitale Développer la relation client en ecommerce	écrit + Épreuve ponctuelle pratique	260 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	280 H
Unité UF 1 Communication en langue vivante étrangère 2 (option)	Niveau B1 du CECRL (Production et interactions orales)	oral	non proposée
Citoyenneté / Laïcité			4 H

* horaires susceptibles de modification

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_01/09/2025

Lien vers la certification : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/38368/> Taux d'obtention de la certification, taux d'insertion globale dans l'emploi, taux d'insertion métier visé : <https://www.claire-formations.com/>