

## BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client NDRC

### DESCRIPTION

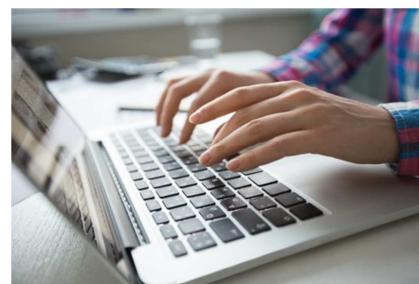
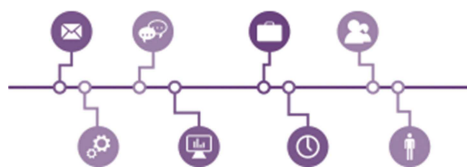
<b>Durée</b>	<b>2 ans (35h par semaine de septembre à juin)</b>	<b>Missions</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Développer la relation client en négociation vente</li> <li>▪ Inscrire son activité au cœur de la relation client à distance et digitalisation</li> <li>▪ Développer la relation client et l'animation de réseaux</li> </ul>
<b>Public visé</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Public féminin et masculin de moins de 30 ans</b></li> <li>▪ <b>Personnes en situation de handicap sans limite d'âge</b></li> <li>▪ <b>Titulaires du Baccalauréat</b></li> </ul>	<b>Qualités requises</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Goût du challenge</li> <li>▪ Esprit d'équipe</li> <li>▪ Autonomie</li> <li>▪ Sens du relationnel et des responsabilités</li> </ul>
<b>Organisation générale</b>	Alternance CFA/Entreprise 3 jours CFA 7 jours entreprise	<b>Financement</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Formation prise en charge</li> <li>▪ Salaire payé par l'entreprise</li> </ul>
<b>Modalités d'inscription</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pré-inscription sur dossier, test et entretien</li> <li>▪ Inscription avec signature d'un contrat de travail</li> </ul>		

### ÉTUDES

<b>Contenu</b>	<p><b>Domaine général 300h 1<sup>ère</sup> année, 300h 2<sup>ème</sup> année</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Culture générale et expression</li> <li>▪ Communication en langue vivante étrangère</li> <li>▪ Culture économique, juridique et managériale</li> </ul>	<p><b>Domaine professionnel 570h 1<sup>ère</sup> année, 570h 2<sup>ème</sup> année</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Relation client et négociation-vente</li> <li>▪ Développement de clientèle</li> <li>▪ Négociation, vente et valorisation de la relation client</li> <li>▪ Animation de la relation client</li> <li>▪ Veille et expertise commerciales</li> <li>▪ Relation client à distance et digitalisation</li> <li>▪ Gestion de la relation client à distance</li> <li>▪ Gestion de la e-relation</li> <li>▪ Gestion de la vente en e-commerce</li> <li>▪ Relation client et animation de réseaux</li> <li>▪ Animation de réseaux de distributeurs</li> <li>▪ Animation de réseaux de partenaires</li> <li>▪ Animation de réseaux de vente directe</li> </ul>
<b>Méthodes pédagogiques</b>	Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques en présence de formateurs certifiés – Suivi individualisé	
<b>Conditions de validation</b>	Attestation de présence – CCF – Validation des domaines selon référentiel de compétences – Soutenance d'un dossier	

### APRÈS LE BTS

<b>Insertion professionnelle</b>	Participation active du CFA au placement des apprentis(e)s
<b>Poursuite des études</b>	Titres RNCP Chef de projet en management de l'évènement, Responsable opérationnel d'unité fonction commerciale et marketing, Management du développement commercial
<b>Emplois potentiels</b>	Vendeur, représentant commercial, négociateur, superviseur, responsable d'équipe, responsable de zone



	<p>244 chemin du Roucas Blanc 13007 MARSEILLE</p> <p>GPS : N 43° 16' 41.16" E 5° 22' 0.299"</p>	<p><b>Tél : 04 91 52 83 07</b></p>	<p><a href="http://www.fmcfact.fr/">http://www.fmcfact.fr/</a></p>
---	---	------------------------------------	--