

BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

DESCRIPTION

Durée	2 ans avec 1350h en centre de formation	Missions	Le titulaire du BTS NDRC est un commercial expert en relation client et e-relation Il communique et négocie avec des clients et met en œuvre la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise.
Public visé	Public féminin et masculin de moins de 30 ans	Qualités requises	<ul style="list-style-type: none"> ▪ dynamique ▪ désireux d'apprendre ▪ ambitieux ▪ adaptabilité
Organisation générale	Alternance CFA/Entreprise CFA 2 jours (lundi et mardi)	Accessibilité	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contacter l'établissement pour plus de renseignements
Modalités d'inscription	Pré-inscription sur dossier de candidature et entretien de motivation.		
Conditions d'admission	Etre titulaire d'un BAC ou titre de niveau 4 équivalent		

ÉTUDES

Contenu	<p>Domaine général 1^{ère} année 126 h 2^{ème} année 96 h</p> <ul style="list-style-type: none"> • Culture générale et expression • Langue vivante étrangère ANGLAIS 	<p>Domaine professionnel 1^{ère} année 621 h 2^{ème} année 507 h</p> <ul style="list-style-type: none"> • Culture économique, juridique et managériale • Relation client et négociation-vente • Relation client à distance et digitalisation • Relation client et animation de réseaux • Ateliers de professionnalisation
Méthodes pédagogiques	Alternance entre cours théorique et exercices pratiques – formation dispensée par des formateurs certifiés et ayant une expérience reconnue dans les matières enseignées.	
Conditions de validation	Validation des épreuves selon le référentiel de compétences du BTS NDRC – soutenance de deux dossiers en fin d'année	

APRES LE BTS MCO

Insertion professionnelle	Accompagnement dans démarches et le placement des apprentis	Emplois potentiels
Poursuite des études	Licences puis master, Ecoles de commerce, Titres RNCP dans les domaines de : la gestion, les Ressources Humaines, le commerce, le marketing, le management, la communication, le e-commerce, ...	<p>Début de carrière Chargé d'affaires ou de clientèle / Technico-commercial / Télévendeur / Commercial e-commerce & web / Marchandiseur / Animateur ré-seau / Conseiller / Responsable d'équipe,...</p> <p>Avec expérience Superviseur / Animateur plateau / Manager d'équipe / Resp. e-commerce / Rédacteur web e-commerce / Animateur commercial de communautés web,...</p>
Taux de réussite :	En cours	Taux d'insertion professionnelle : en cours

