

Niveau 5 | Sur 2 ans | **Apprentissage**

Brevet de Technicien Supérieur Négociation et Digitalisation de la Relation Clients (NDRC)

Formation disponible sur Aix-en-Provence
(13100)



Le technicien supérieur NDRC est un commercial généraliste, capable d'exercer dans tous les secteurs d'activités et dans tout type d'organisation, avec tout type de clientèle (B to B, B to C, B to G), quelle que soit la forme de la relation client (en présentiel, à distance, e-relation) et dans toute sa complexité.

PRÉREQUIS

Pour intégrer la formation, il faut...

- Avoir moins de 30 ans
- Titulaire du baccalauréat
- Profil privilégié
- **Permis B obligatoire ou en cours d'obtention**

APTITUDES

Les qualités nécessaires pour exercer ce métier

- Aisance relationnelle
- Organisation et autonomie
- Sens du travail en équipe
- Rigueur et minutie
- Goût du challenge

COMPÉTENCES MÉTIER

Les tâches que je vais apprendre

- Cibler et prospecter une clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Digitaliser la relation client
- Animer les réseaux commerciaux

FINANCEMENT

- **Formation prise en charge**
- **Salaire payé par l'entreprise**
- **Aides financières possibles** pour le permis de conduire/l'accès au logement/l'achat d'équipement pédagogique

MODALITÉS PRATIQUES

Quand et comment intégrer la formation

- Entrées en continu, tout au long de l'année en fonction des places disponibles
- Maximum un mois de délai d'accès
- Pré-inscription sur dossier + entretien de positionnement
- Inscription avec la signature d'un contrat de travail

ACCESSIBILITÉ



- Accès PMR
- Formation adaptée

PLUS D'INFORMATION ? Contactez Marie-José Tomasini

| 04 42 23 80 41 | mj.tomasini@lyceesaintemarie.org |



ÉTUDES | 2 ANS D'ALTERNANCE CFA/ENTREPRISE | 35h/semaine – 16h en centre, examen inclus

CONTENU

Méthodes pédagogiques

- Alternance de cours théoriques et d'exercices pratiques en présence de formateurs experts
- Cours en présentiel (80%) et en distanciel (20%)
- Suivi individualisé
- 2 visites annuelles dans l'entreprise par un formateur référent + contacts réguliers avec l'entreprise

Domaine professionnel

- E1 : Culture Générale et Expression
- E2 : Langue Vivante Anglais
- E3 : Culture Economique Juridique et Managériale
- E4 : Relation-client et Négociation-Vente
- E5 : Relation Client à distance et digitalisation
- E6 : Relation client et animation de réseaux

MODALITES D'EVALUATION

- Examen national du Brevet de Technicien Supérieur
- Épreuves ponctuelles ; 5 sessions d'examens blancs
- Validation des domaines selon référentiel de compétences
- Possibilité de repasser certains blocs de compétences si échec

Agréments et/ou centre d'examen



Taux de réussite	2021	2020	2019
	45%	77%	75%

Taux d'emploi	2021	2020	2019
	70%	75%	80%



APRES LA FORMATION | Participation active du CFA au placement des apprenti(e)s pour vous aider à préparer votre sortie

POURSUIITE DES ETUDES

- Licence professionnelle E-commerce et Marketing Numérique (niveau 6)
- Licence professionnelle E-commerce et Stratégie Digitale (niveau 6)
- Licence professionnelle Action Commerciale Inter entreprise (niveau 6)
- Licence professionnelle Marketing Relationnel et Négociation B to C (niveau 6)

EMPLOIS POSSIBLES

- Commercial
- Chargé d'affaires
- Vendeur/Télévendeur
- Représentant

PLUS D'INFORMATION ? Contactez Marie-José Tomasini

| 04 42 23 80 41 | mj.tomasini@lyceesaintemarie.org |