



## LA FORMATION

- **Prérequis** : Titulaire du Bac
- **Durée de la formation** : 2 ans
- **Rythme alternance** : 2 jours formation/3 jours entreprise
- **Début de session** : Septembre
- **Modalités d'inscription** : Entretien et dossier scolaire.
- **Formation accessible aux personnes en situation de handicap** : ♿

☎ 0139505900

✉ [contact@igecomsup.com](mailto:contact@igecomsup.com)

📍 9 TER Rue de Limoges, Versailles,  
78000, Yvelines, France



# BTS

## NDRC

### Négociation et Digitalisation des Relation Client.

Diplôme d'Etat de Niveau 5 :

Titre délivré par le Ministère de  
l'enseignement Supérieur  
de la Recherche et de  
l'Innovation.

Codes NSF 310 et 312, enregistré au RNCP38368.

Deux ans en alternance

Pas de Passerelle

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le diplômé du BTS NDRC maîtrise les compétences clés nécessaires pour exceller dans le domaine de la vente et de la relation client, en intégrant les outils numériques. Il développe une expertise en négociation, en gestion de la relation client et en utilisation de technologies digitales. Sa formation le prépare à répondre aux besoins complexes du marché actuel en constante évolution, en mettant l'accent sur l'adaptabilité, la communication digitale et la compréhension approfondie des attentes des clients dans un environnement numérique en perpétuelle mutation.

# BTS NDRC

(1350 heures de formation)

## BLOC DE COMPÉTENCES

### 01. Relation client et négociation-vente

- Prospection : Cibler et prospecter la clientèle.
- Négociation : Négocier et accompagner la relation client.
- Événement commercial : Organiser et animer des événements commerciaux.
- Gestion de l'information : Exploiter et mutualiser l'information commerciale.

### 02. Relation client à distance et digitalisation

- Relation omnicanale : Gérer la relation client via plusieurs canaux.
- Relation digitale : Animer la relation client sur les plateformes digitales.
- E-commerce : Développer et renforcer la relation client en e-commerce.

### 03. Relation client et animation de réseaux

- Promotion de l'offre : Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs.
- Animation de réseau : Développer et animer un réseau de partenaires.
- Vente directe : Créer et animer un réseau de vente directe.

### 04. Culture générale et expression

- Communication écrite : Respecter les règles de la langue écrite, synthétiser des informations et répondre de manière argumentée.
- Communication orale : S'adapter à la situation et organiser un message oral clair.

### 05. Langue vivante étrangère 1 (Niveau B2)

- Compréhension écrite : Comprendre des documents écrits.
- Production orale et interactions : Participer à des échanges oraux et produire un discours fluide.

### 06. Culture économique, juridique et managériale

- Analyse de situations : Exploiter des bases documentaires économiques, juridiques ou managériales.
- Propositions : Proposer des solutions argumentées en mobilisant des notions pertinentes.
- Diagnostic : Établir un diagnostic pour soutenir une prise de décision stratégique.
- Communication : Exposer des analyses et propositions de manière cohérente et argumentée.

## IGE COM SUP' ORGANISME DE FORMATION

## MATIERES ENSEIGNÉES

Matières	Heures	Coef
Culture générale et expression	1	3
Culture économique, juridique et managériale	2	3
Anglais	2	3
Relation client et négociation vente	3	5
Relation client à distance et digitalisation	3	4
Relation client à distance et animation réseaux	3	3

## SUITE DE PARCOURS

- Licence ou Bachelor de commerce, de la négociation ou du marketing

## Débouchés

- Chargé(e) de clientèle
- Commercial(e) digital
- Assistant(e) commercial(e)
- Responsable de la relation client
- Gestionnaire de compte client
- Chef(fe) de projet digital

## PROCESSUS D'ADMISSION

ETAPE	<b>CANDIDATURE</b>
<b>01</b>	Dossier de candidature à télécharger sur le site en ligne et à compléter, puis à envoyer par courriel à l'adresse contact.
ETAPE	<b>ENTRETIEN</b>
<b>02</b>	Le candidat est convoqué pour un entretien.
ETAPE	<b>ANALYSE DU DOSSIER</b>
<b>03</b>	Évaluation des dossiers, prenant en compte résultats académiques et motivations.
ETAPE	<b>DÉCISION</b>
<b>04</b>	La décision du jury est notifiée au candidat par téléphone ou par mail sous 48h.

☎ 0139505900

✉ [contact@igecomsup.com](mailto:contact@igecomsup.com)

📍 9 TER Rue de Limoges, Versailles, 78000, Yvelines, France

